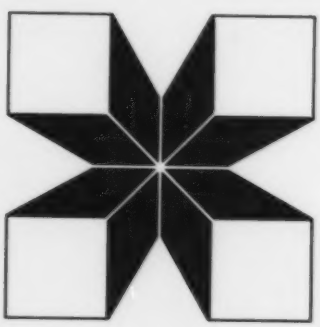
IDRC
CRDI
CIID



CANADA

MICROEMPRESA RURAL DE ALIMENTOS (MERA)

MEMORIAS DEL I TALLER SEMINARIO NACIONAL, PERICONEGRO, CAUCA, COLOMBIA, 12–13 JUNIO 1990

The International Development Research Centre is a public corporation created by the Parliament of Canada in 1970 to support research designed to adapt science and technology to the needs of developing countries. The Centre's activity is concentrated in six sectors: agriculture, food and nutrition sciences; health sciences; information sciences; social sciences; earth and engineering sciences; and communications. IDRC is financed solely by the Parliament of Canada; its policies, however, are set by an international Board of Governors. The Centre's headquarters are in Ottawa, Canada. Regional offices are located in Africa, Asia, Latin America, and the Middle East.

Le Centre de recherches pour le développement international, société publique créée en 1970 par une loi du Parlement canadien, a pour mission d'appuyer des recherches visant à adapter la science et la technologie aux besoins des pays en développement; il concentre son activité dans six secteurs : agriculture, alimentation et nutrition; information; santé; sciences sociales; sciences de la terre et du génie et communications. Le CRDI est financé entièrement par le Parlement canadien, mais c'est un Conseil des gouverneurs international qui en détermine l'orientation et les politiques. Établi à Ottawa (Canada), il a des bureaux régionaux en Afrique, en Asie, en Amérique latine et au Moyen-Orient.

El Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo es una corporación pública creada en 1970 por el Parlamento de Canadá con el objeto de apoyar la investigación destinada a adaptar la ciencia y la tecnología a las necesidades de los países en desarrollo. Su actividad se concentra en seis sectores: ciencias agrícolas, alimentos y nutrición; ciencias de la salud; ciencias de la información; ciencias sociales; ciencias de la tierra e ingeniería; y comunicaciones. El Centro es financiado exclusivamente por el Parlamento de Canadá; sin embargo, sus políticas son trazadas por un Consejo de Gobernadores de carácter internacional. La sede del Centro está en Ottawa, Canadá, y sus oficinas regionales en América Latina, Africa, Asia y el Medio Oriente.

This series includes meeting documents, internal reports, and preliminary technical documents that may later form the basis of a formal publication. A Manuscript Report is given a small distribution to a highly specialized audience.

La présente série est reservée aux documents issus de colloques, aux rapports internes et aux documents techniques susceptibles d'être publiés plus tard dans une serie de publications plus soignées. D'un tirage restreint, le rapport manuscrit est destiné à un public très spécialisé.

Esta serie incluye ponencias de reuniones, informes internos y documentos técnicos que pueden posteriormente conformar la base de una publicación formal. El informe recibe distribución limitada entre una audiencia altamente especializada.

IDRC-MR300s
Octubre 1991

MICROEMPRESA RURAL DE ALIMENTOS (MERA)

Memorias del I taller seminario nacional,
Periconegro, Cauca, Colombia,
12-13 junio 1990

Compiladores:

William Edwardson, Camilo Rozo y Arturo Romero

Este Seminario, organizado por el CIID, contó con la decidida colaboración de la Fundación para la Aplicación y Enseñanza de las Ciencias, FUNDAEC, Cali, Colombia

Este trabajo se publica luego de su edición por los autores. La División de Comunicaciones del CIID no ha participado en esta edición no lo ha sometido a un comité de revisión técnica. A menos que se indique lo contrario, los derechos del material aqui publicado pertenecen a los autores. La mención de una marca registrada no consituye un aval de dicho producto, la misma se incluye son solamente a titulo de información.

92-05413/

MICROEMPRESA RURAL DE ALIMENTOS (MERA)

Abstract

This book contains the proceedings of a workshop on small rural agroindustries, held in Periconegro, Colombia, sponsored by the International Development Research Centre (IDRC) through the Post-production Systems Program of the Agriculture, Food and Nutrition Sciences Division (AFNS) to discuss the possibilities of the rural micro-enterprises as a valid and concrete development option.

Seven main sections cover most of the related issues: present situation of the small rural agroindustries; search for opportunities to establish rural microenterprises; technology development and transfer; human and entrepreneurial organization; marketing and credit; training; and legal aspects and policies. The sections are preceeded by an introduction and a foreword and followed by recommendations, conclusions and appendixes.

The discussions and presentations put forward during the meeting illustrate the most prominent efforts carried out in Colombia by development organizations with ample experience in the field of establishing small rural enterprises.

This volume is the first stage in documenting discussions among Colombian experts, and is expected to serve all those individuals and organizations interested in the subject.

Agradecimientos:

Los compiladores expresan sus agradecimientos a la doctora Stella de Feferbaum quien aportó su valiosa experiencia en el trabajo de edición y a la señora Ximena Núñez por la transcripción al computador de todo el material que forma este libro.

INDICE

PREFACIO vii

INTRODUCCION xiii

I. SITUACION LATINOAMERICANA DE LAS MICROEMPRESAS RURALES DE ALIMENTOS 1

PRODAR: Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural de América Latina y el Caribe: Concepción y Alcances. Enrique Castellanos 2

II. BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE MICROEMPRESAS RURALES DE ALIMENTOS 8

El Caso de las Queserías Rurales. Holmes Sierra Céspedes 9

Actividades de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. José Luis Parra S. 13

III. DESARROLLO Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA PARA LA MERA 16

Desarrollo y Transferencia de Tecnología. Carlos Ostertag 17

Experiencias de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia en Desarrollo y Transferencia de Tecnología. José Luis Parra S. 20

Desarrollo y Transferencia de Tecnología como Impulso al Establecimiento de Microempresas Rurales de Alimentos (MERA) en Colombia. Consideraciones Generales. Martín Prager 22

IV. ORGANIZACION HUMANA Y EMPRESARIAL PARA EL ESTABLECIMIENTO DE MICROEMPRESAS RURALES 24

La Organización Campesina en CULTIVAR. Oscar Armando Ibarra 25

La Organización de Grupos de Campesinos en FUNDAEC. Pascal Molineaux 32

Consideraciones sobre la Organización de las MERA. Jaime Ramírez Guerrero 36

Experiencias de FUNDAEC en la Organización de MERA. Gerda Sánchez 40

V. COMERCIALIZACION Y FINANCIAMIENTO 45

Producción y Mercadeo. Jorge Iván Restrepo R. 46

Comercialización de Productos Agropecuarios. José Luis Parra 51

La Organización Comunitaria en la Producción y Comercialización Agropecuaria. Propuesta Metodológica (SENA). Hamilkar Salgado L. 54

Crédito y Financiamiento. Vidal Beltrán P. 56

VI. EL COMPONENTE DE CAPACITACION EN LA MERA 67

Capacitación de Campesinos. Fundación para el Desarrollo de la Juventud Rural. FUNDEJUR. Luis Gonzalo Mejía 68

Capacitación de Técnicos. Gustavo Correa 71

VII. LEGISLACION Y POLITICAS EN TORNO A LA MICROEMPRESA 73

Legislación Colombiana sobre Alimentos. Gustavo Mosquera 74

Aspectos Legales de la MERA. Patricia Henao Velásquez 79

Políticas Oficiales para la Microempresa. Patricia Henao Velásquez 81

El Problema de las Políticas en la MERA. Jaime Ramírez Guerrero 86

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 88

Conclusiones 89
Recomendaciones 90

ANEXOS 91

Lista de Participantes 92
Programa 96
Visita al Centro Agroindustrial La Arrobleda de FUNDAEC 99
Diagrama de Flujo para el Establecimiento de una MERA 101

PREFACIO

EL PROGRAMA DE SISTEMAS DE POST-PRODUCCION DEL CIID EN AMERICA LATINA

William Edwardson*

Estamos aquí gracias a la invitación y el esfuerzo de la gente de FUNDAEC. Agradezco la colaboración prestada en la preparación de este taller. Sus ideas y sugerencias, fruto de la experiencia, han sido valiosas. Es claro que tenemos el interés común de entender este proceso de establecimiento de la microempresa rural de alimentos como una opción significativa para el desarrollo rural. Espero que tengamos dos días de trabajo estimulantes y valiosos.

El CIID, como muchos de ustedes ya conocen, es una corporación pública que tiene por objeto apoyar la investigación pertinente al desarrollo del Tercer Mundo y relacionada de manera directa con las necesidades básicas de la gente menos favorecida, ayudando así a los países en desarrollo a consolidar su propia investigación y su capacidad de apoyo a la misma. El CIID cuenta para este propósito con seis Divisiones de Programa: Ciencias Agrícolas, Alimentos y Nutrición; Comunicaciones; Ingeniería y Ciencias de la Tierra; Ciencias de la Salud; Ciencias de la Información; y Ciencias Sociales. El CIID financia, además, capacitación en todos estos campos. Sus oficinas regionales se encuentran en Montevideo, Dakar, Cairo, Nairobi, Nueva Delhi y Singapur.

La División de Ciencias Agrícolas, Alimentos y Nutrición, lleva a cabo su trabajo mediante seis programas, a saber: Sistemas de Cultivo; Sistemas de Producción Animal; Pesquería; Silvicultura; Economía Agrícola y Sistemas de Post-producción que cubre investigación en todas las actividades de la cadena alimentaria desde la cosecha hasta el consumo.

El Programa de sistemas de Post-producción (PPS)

El objetivo principal de este programa fue, inicialmente, apoyar la investigación para mejorar la disponibilidad de alimentos producidos por los campesinos o pescadores artesanales, especialmente mediante la reducción de las perdidas post-cosecha y la identificación de los procesos para la conservación y transformación. Se centró la atención en los campesinos ya que son

---

* Programa de Sistemas de Post-Producción, CIID, Ottawa, Canadá.

ellos quienes principalmente abastecen la región de alimentos básicos.

A lo largo de los años, con la experiencia recogida, se ha modificado el alcance de los objetivos. Ahora apoyamos la identificación de los problemas claves en los sistemas de post-producción de los campesinos, la investigación para resolverlos y la aplicación de los resultados a través de la creación de microempresas rurales. De esta manera, pretendemos mejorar la disponibilidad de alimentos y aumentar los ingresos de la población de menos recursos en las áreas rurales, contribuyendo con ello al desarrollo.

Desde 1979, el programa ha brindado apoyo a 31 proyectos por un monto aproximado de 6,6 millones de dólares canadienses; 23 de los proyectos han estado relacionados con el desarrollo de la microempresa rural de alimentos.

Hasta la fecha, no hemos logrado aún casos de éxito en el establecimiento de nuevas microempresas alimenticias en áreas rurales. Los investigadores, principalmente en las ciencias naturales y de ingeniería, han tenido que ampliar y aprender nuevas líneas de metodología para aumentar la probabilidad de éxito. El apoyo del Programa PPS al desarrollo de este conocimiento en la región ha sido muy importante durante la última década.

El diagrama acompañante nos explica la concepción metodológica de los proyectos de desarrollo tecnológico en el sistema alimentario fase post-cosecha. Distinguimos tres tipos de metodología con las siguientes características:

Tipo A. Técnicas

· Los investigadores asumían que entendían los problemas; quienes los tenían aplicaban sus conocimientos en tecnología de alimentos para resolverlos.

· No se valoraba bien el conocimiento campesino, ni las condiciones rurales en las que se asumía que se producía el problema.

· Se realizaban esfuerzos para orientar a los investigadores hacia la aplicación de encuestas en el campo, para articular los problemas junto con los campesinos y especificar ciertos criterios para el diseño de tecnologías mejoradas .

· Había intentos iniciales de investigación de mercado "ex-ante" para orientar la selección y el diseño de tecnologías mejoradas

. Los proyectos tendían a concentrarse en el área técnica, con resultados que no tenían mucha probabilidad de ser adoptados por aquellos a quienes se esperaba beneficiaran de los resultados.

Tipo B. Tecno-económicos

. Se sugirió contratar o asociar economistas en el equipo del proyecto, para cubrir con mayor eficacia las áreas no tecnológicas -estudios de campo, de mercado, de factibilidad.

. A menudo, el economista no estaba integrado a la investigación tecnológica, su trabajo se realizaba de forma aislada y con poca orientación para definir criterios de diseño con destino a los tecnólogos.

. Con frecuencia los economistas tenían poca experiencia en las áreas rurales (hay pocas carreras de economía agrícola en la región).

. Algunos proyectos sí avanzaron con este enfoque.

Tipo C. Empresariales

. Identificación de problemas y oportunidades para mejorar los ingresos del campesino.

. Técnicas para priorizar e identificar las opciones más promisorias.

. Utilización de diversas técnicas en estudios de mercado y prefactibilidad para seleccionar la mejor opción.

. Investigación tecnológica orientada por las capacidades de los beneficiarios y las necesidades del mercado.

. Microempresa piloto para probar procesos, comercialización, y sistemas administrativos con la participación de los beneficiarios.

. Identificación de los problemas que enfrentarán las nuevas empresas para su organización en la comunidad, como obtención de suficiente materia prima a precios acordados, necesidad de control de calidad y de proceso, procedimientos de administración adecuados, negociaciones con los mercados, organización de la comercialización, administración del crédito y flujo de caja, etc. Toda una nueva área para investigación, puesto que hay muy poco conocimiento.

Conclusiones

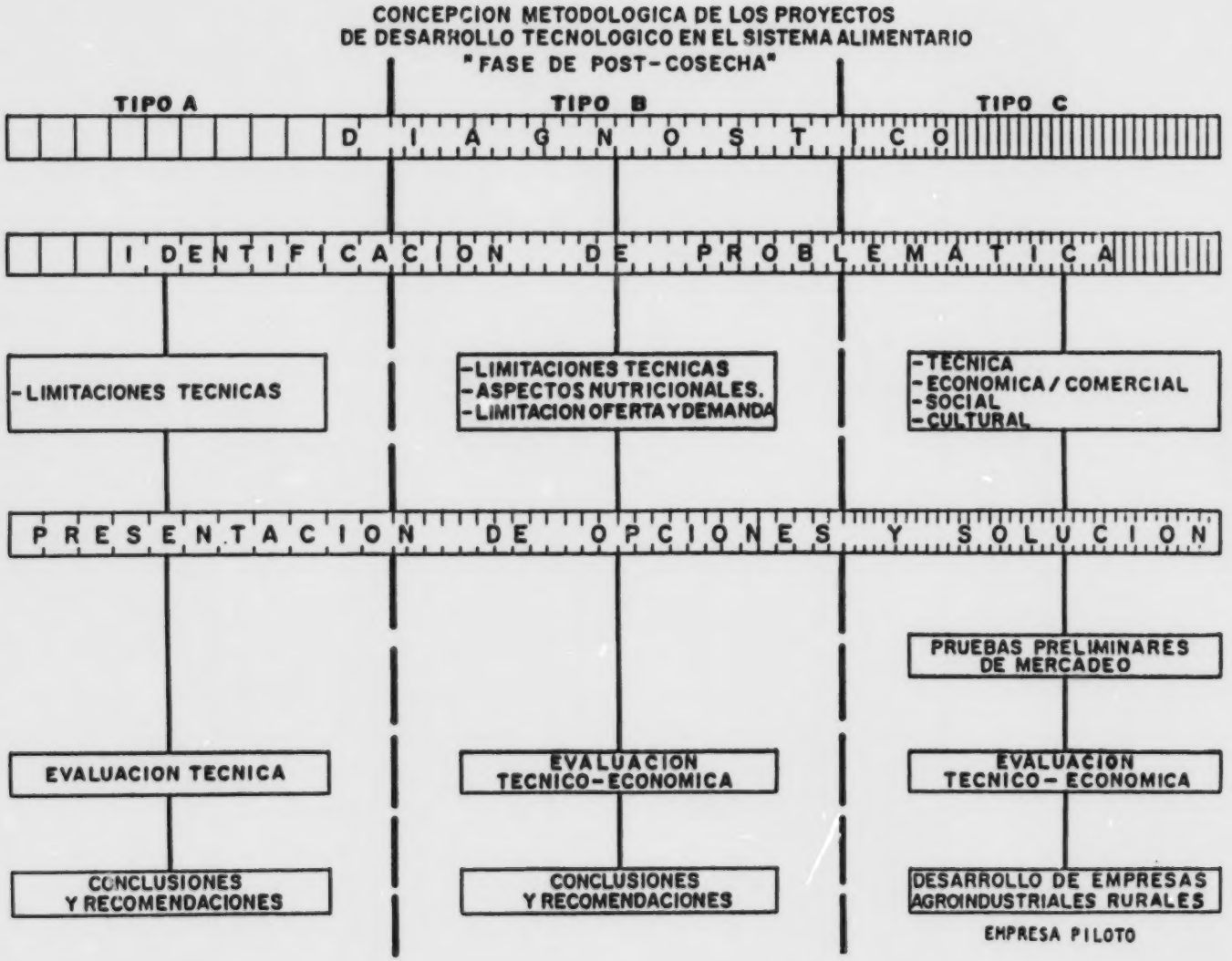
· La investigación ya ha tocado el proceso de aplicación de los resultados, para determinar si la microempresa rural de alimentos puede funcionar y bajo qué condiciones y servicios de apoyo.

· Hay muy poco conocimiento de los factores claves para el establecimiento exitoso de la microempresa en el área rural. Es necesario identificarlos para incluirlos como criterios en la investigación para mejorar la probabilidad de éxito y entrega de los beneficios esperados en las áreas rurales.

· Es necesario documentar las experiencias en este campo e identificar una metodología amplia para ayudar tanto a los investigadores como a los organismos de desarrollo y apoyo en la organización de sus actividades para lograr éxito de una manera eficaz y sustentable.

· Ya que muchas de las experiencias de los diferentes organismos son aisladas y limitadas, es esencial fomentar la colaboración entre organismos de investigación, desarrollo rural, desarrollo empresarial, capacitación, etc. en proyectos de desarrollo de la microempresa rural de alimentos. Un solo organismo no puede cubrir todas las actividades involucradas. Tenemos que aprender cómo trabajar juntos.

· Este taller proporciona una oportunidad de compartir experiencias y definir direcciones para asegurar el establecimiento futuro de mas microempresas rurales de alimentos en Colombia y otros países en vías de desarrollo.


CONCEPCION METODOLOGICA DE LOS PROYECTOS
DE DESARROLLO TECNOLOGICO EN EL SISTEMA ALIMENTARIO
"FASE DE POST-COSECHA"
TIPO A
TIPO B
TIPO C
D I A G N O S T I C O
I DENTIFICACION DE PROBLEMATICA
-LIMITACIONES TECNICAS
-LIMITACIONES TECNICAS
-ASPECTOS NUTRICIONALES.
-LIMITACION OFERTA Y DEMANDA
-TECNICA
-ECONOMICA / COMERCIAL
-SOCIAL
-CULTURAL
P R E S E N T A C I O N DE O P C I O N E S Y S O L U C I O N
PRUEBAS PRELIMINARES
DE MERCADEO
EVALUACION TECNICA
EVALUACION
TECNICO-ECONOMICA
EVALUACION
TECNICO-ECONOMICA
CONCLUSIONES
Y RECOMENDACIONES
CONCLUSIONES
Y RECOMENDACIONES
DESARROLLO DE EMPRESAS
AGROINDUSTRIALES RURALES
EMPRESA PILOTO

INTRODUCCION

Arturo Romero*

Aunque los esfuerzos dedicados al desarrollo de Microempresas Rurales de Alimentos (MERA) han sido numerosos, sus resultados todavía no han dado los frutos esperados.

En estos esfuerzos, los Organismos no Gubernamentales para el Desarrollo (ONG) han jugado un papel importante, contribuyendo a la búsqueda de soluciones que propicien la integración equitativa del poblador rural a la corriente de la economía nacional.

Estos organismos se han encontrado con la grave dificultad de que en el país no existe una conceptualización que permita elaborar juicios claros y distintos sobre la microempresa rural, hecho que trae como consecuencia el que los organismos de planeación y fijación de políticas estatales y privados no proyecten con claridad las formas especificas cómo las diferentes variables macroeconómicas deben contribuir al fomento y desarrollo de estas iniciativas rurales.

Y es que en Colombia no se dispone de una definición económica, empresarial ni financiera de estas unidades productivas. La información existente sobre estas unidades tiene un sesgo culturalista, no económico, se poseen registros, censos, descripciones que permiten análisis psicosociales, psicológicos, culturales, pero no económicos, que expliquen las formas de desarrollo de los procesos productivos y comerciales que allí se gestan. Tampoco existen estudios que expliquen la modernización, el perfeccionamiento y las formas de relación de estos procesos campesinos con el entorno de los desarrollos capitalistas (Ibarra).

Con frecuencia el modelo de desarrollo escogido por los países latinoamericanos acentúa el fomento y apoyo a la industrialización y la urbanización, en detrimento del sector rural por las razones expuestas anteriormente. Por ello, los campesinos con frecuencia se ven limitados por el acceso a la tierra; además, como se dificulta el fomento a la productividad, se reduce su capacidad de mercadeo y endeudamiento, tienen pocas posibilidades de aprovechamiento tecnológico y acceso a la información, impidiéndose así, su participación activa en el desarrollo y establecimiento de MERAs.

De otra parte, la acumulación del capital, deteriorada por efecto de todo lo anterior, hace que, aunque exista la actitud de grupos o personas con iniciativas de este tipo, no puedan ser por ellos mismos agentes endógenos de desarrollo.

---

* Consultor del CIID en Agroindustria Rural

Sin embargo, de aprovechar su potencial, las MERAs serían una alternativa válida en el contexto del desarrollo de las economías regionales por cuanto propician la generación de empleo, el mejoramiento tecnológico, el incremento de la productividad, y como consecuencia el aumento del ingreso, con lo cual se elevaría el nivel de vida de los pobladores rurales.

Consciente de esta problemática, el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID), Canadá, ha brindado por más de una década apoyo a proyectos de investigación conducentes a la creación o activación de la MERA mediante su programa de Sistemas de Posproducción.

A lo largo de esta experiencia se han encontrado carencias de organización, crédito, desarrollo tecnológico, comercialización, etc., que constatan la ausencia de políticas y programas que apoyen de manera efectiva el desarrollo de MERA.

Esta fue la razón principal para convocar, con la colaboración de la Fundación para la Aplicación y Enseñanza de las Ciencias (FUNDAEC), el Primer Taller Seminario Nacional sobre Microempresas Rurales de Alimentos, que se registra en este documento, y que tuvo lugar en Periconegro, Cauca, Colombia, entre el 12 y 13 de Junio de 1990.

Las experiencias analizadas en este Taller muestran situaciones especiales en torno a MERA, primero de orden conceptual y luego puramente funcional, que orientaron la discusión y aporte de los participantes hacia la necesidad de aunar esfuerzos en torno a la búsqueda de eficiencia, complementariedad e integración real de MERA y su papel en el desarrollo socioeconómico del país.

Limitados éxitos se obtienen en apoyo de la agroindustria rural cuando los esfuerzos se orientan hacia algunos pocos factores limitantes de su desarrollo. La experiencia de los modelos de desarrollo de MERA de algunas ONGs son significativos en cuanto parten del proceso organizativo de la comunidad y la identificación de los problemas y realidades de los campesinos en torno al conjunto de factores internos y externos que condicionan la existencia de una MERA, orientados por las oportunidades del mercado, las ventajas comparativas de las comunidades y la región, el diseño y concertación de programas de capacitación, apoyo técnico y crédito. Esto hace pensar en la posibilidad de canalizar las necesidades apremiantes de los pobladores rurales y su incorporación a la economía nacional de forma mas participativa y benéfica para ellos.

Asimismo, el Taller mostró que existe una serie de condiciones creadas por las ONGs y algunos organismos estatales que podrían servir de base, para fomentar el desarrollo de las MERAs.

El Taller mostró, además, que las experiencias y modelos promisorios ya experimentados por algunas ONGs pueden ser coordinados y potencializados para cumplir con efectividad una tarea de promoción, fomento y apoyo a las MERAs, pero que se requiere también el concurso financiero y técnico de las entidades internacionales para concretar una red de intercambio que permita la concertación de esfuerzos y la optimización de resultados. El trabajo de concertación adelantado durante el Taller permitió constatar la existencia de una seria preocupación por encontrar los elementos de orden metodológico, conceptual, organizativo, de capacitación, de transferencia tecnológica y de apoyo financiero y gerencial que conduzcan al desarrollo de MERAs en toda América Latina y el Caribe. Asimismo, permitió iniciar un proceso de acercamiento interinstitucional cuyo desarrollo dependerá en buena parte de la cooperación técnica internacional que se obtenga para aumentar la cobertura, mejorar los análisis y estudios y capacitar personal de desarrollo para el sector rural.

A los esfuerzos anteriores para el desarrollo del campo y la agroindustria rural debe sumarse la decisión política, técnica y operativa que genere un proceso de convergencia interinstitucional alrededor de proyectos y programas concretos que permitan construir una cultura de cooperación y complementación mutua (Ramirez).

Finalmente, se vio con claridad que tanto las ONGs como las entidades gubernamentales consideran el aspecto de la capacitación prioritario para la promoción y desarrollo de la MERA. A este respecto, el país tiene, desafortunadamente, limitaciones serias en la formación de técnicos y extensionistas rurales, ya que su énfasis se enmarca en la concepción del desarrollo urbano y las tecnologías a gran escala, limitando la opción de creatividad e impacto del extensionista rural (Correa).

En este sentido destacan los modelos de FUNDAEC con su Universidad Rural y su Centro Agroindustrial donde se forman técnicos rurales y futuros microempresarios, de extracción campesina, mediante capacitación integral,técnica y administrativa; de la Fundación Carvajal; de la Federación Nacional de Cafeteros; de CENCOA DESARROLLO; de CORFAS; de FINANCIACOOP; de la Fundación CULTIVAR; del CIAT con sus programas integrales de yuca; de FUNDEJUR con su esquema de desarrollo de juventudes rurales; del SENA ,etc., todos los cuales comparten la fe en los procesos organizativos de la comunidad y la identificación de las necesidades sentidas con miras a orientar las acciones hacia la satisfacción de estas y la inserción prioritaria de las economías campesinas a la corriente de la economía nacional.

Con esto en mente, presentamos la compilación de las intervenciones hechas durante el Taller de Periconegro, en las cuales destaca el entusiasmo, la identificación y coincidencias que se dan en torno a los esfuerzos promocionales de la MERA. Los asistentes a este primer evento nacional sobre el tema dejamos los

acogedores rincones del Centro de Bienestar de la Universidad Rural con la seguridad de haber encontrado socios y complementos para las tareas futuras y con la grata sensación de saber que este empeño es compartido por los diferentes ONGs, entidades gubernamentales e internacionales que con gusto accedieron a reflexionar conjuntamente sobre el mismo.

Conservar este entusiasmo aglutinador será trabajo de todos.

I. SITUACION LATINOAMERICANA DE LAS MICROEMPRESAS RURALES DE ALIMENTOS

Abstract

The Latin American rural population is estimated is some 80 million people living under difficult circumstances compared to urban populations. However, their potentialities to articulate with the global economic system should be stimulated and promoted.

This article describes the efforts carried out by the Development Program for the Rural Agroindustry in Latin America and the Caribbean (PRODAR) to make this idea a true option for change, and provides a concise view of the regional efforts as a whole.

PRODAR: PROGRAMA DE DESARROLLO DE LA AGROINDUSTRIA RURAL DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE: CONCEPCION Y ALCANCES

Enrique Castellanos*

Introducción

La población campesina de América Latina y el Caribe es un grupo importante económica, social y culturalmente, que desarrolla su existencia dentro de condiciones desventajosas frente a los conglomerados urbanos pero que, a la vez, ofrece potencialidades que deben apoyarse para facilitar su articulación al sistema económico global y con ello su propio desarrollo.

El Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural de América Latina y el Caribe, PRODAR, es un esfuerzo sistemático e integral de apoyo y fomento a la agroindustria rural (AIR) que, considerada como elemento de una estrategia integral de desarrollo rural, puede constituirse en una verdadera opción de cambio para los campesinos de la región.

Dentro de este marco, la agroindustria rural se entiende como la actividad que permite a los pequeños y medianos productores agrícolas aumentar su participación en la formación del precio del producto final al asumir etapas de la cadena post-cosecha, como el almacenamiento, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización, en forma tal que concuerden con la lógica campesina en cuanto al tamaño, escala de producción, inversión y rentabilidad.

La Economía Campesina en América Latina y el Caribe

La AIR es parte de las economías campesinas en cuya producción se basa su existencia. La población campesina de la región se estima en unos 80 millones de personas aglutinadas en familias que manejan unos 145 millones de hectáreas. De esta superficie, casi 60 millones de hectáreas son cultivables, lo que representa un 36% de la superficie cultivada en la región.

Las economías campesinas tienen la importancia económica y social que la tradicional denominación de economías de autosubsistencia debería ser revisada en atención a los siguientes elementos: 1) En la región contribuyen a la subsistencia de 80 millones de personas que no tienen dentro de su entorno muchas más opciones para mantenerse; 2) Aportan, en promedio, un 40% del

---

* Director, Centro Latinoamericano de Tecnología Rural (CELATER)

consumo interno regional de productos agrícolas, especialmente fríjol, papa y cerdo (más del 60% de la oferta); 3) Participan con un 30% en la producción de bienes agrícolas exportables de la región, particularmente café y cacao; y 4) Se articulan a las economías nacionales no sólo como oferentes de bienes, sino en forma cada vez más intensa como fuerza de trabajo en actividades fuera de su propia granja y como demandantes de insumos para su actividad productiva y de bienes y servicios para su subsistencia.

Pese a lo anterior, el campesinado de América Latina y el Caribe vive en general en situación de pobreza. Un 60% de su población rural no satisface sus necesidades básicas; en países como Brasil, Honduras y Perú, este índice se encuentra entre 70 y 75%.

La Economía Campesina y la Agroindustria

Otra modalidad de vinculación campesina con la economía es a través de la agroindustria, ya sea exógena o moderna, en la que no participa, directamente o endógena, es decir, en la que participa en su generación y manejo, denominada agroindustria rural.

Algunos autores opinan que la economía campesina sólo se vincula a la agroindustria exógena o moderna en términos contractuales que no le representan desarrollo alguno.

Por su parte, la agroindustria rural no es una actividad sólo potencial, sino una realidad económica que requiere apoyo y fomento para fortalecerse y hacer más competitiva en las condiciones latinoamericanas actuales. La agroindustria rural puede, además, favorecer aspectos vitales del desarrollo campesino como son, entre otros, la dieta alimentaria, la preservación del medio ambiente, la organización comunitaria, la capacitación empresarial, el ingreso, la diversificación, el mejoramiento y la racionalización de la producción y la comercialización, el empleo, la reducción de las pérdidas post-cosecha, la mejor utilización de los subproductos y el acceso al crédito.

La AIR en América Latina y el Caribe

Se pueden distinguir dos tipos de agroindustria rural: la tradicional y la inducida.

La agroindustria rural tradicionalmente establecida en América Latina representa fuentes de empleo, ingreso y bienestar a importantes grupos de productores. En Brasil, por ejemplo, un censo realizado en 1980 por FIBGE (Fundacao Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística), estableció la existencia de casi 2.200.000 unidades productoras de harina de yuca, en las que se obtienen millón y medio de toneladas anuales de producto. En Chile, un censo preliminar realizado por REDAR-Chile, identificó más de 56.000 unidades; destacándose la apicultura y el

procesamiento de frutas. En Colombia, con datos aislados de productos como panela, almidón de yuca, bocadillo de guayaba, dulce de leche y harina de plátano, se pueden estimar cerca de 65.000 agroindustrias rurales. En Centroamérica, datos preliminares indican que existen unas 10.000 unidades en Costa Rica, Nicaragua y Panamá.

De otra parte, en los últimos 20 años se ha hecho un esfuerzo de promoción y fomento de la AIR en América Latina a través de proyectos ejecutados por ONG, universidades, organizaciones de productores y centros de investigación con apoyo gubernamental y de entidades de cooperación internacional.

Sin embargo, todavía son pocos los proyectos que logran tener un impacto en la fase de réplica. Merecen destacarse en este sentido el Proyecto de Queserías Andinas, que ha generado 40 plantas en Perú y 18 en Ecuador; y el Proyecto de Secado Natural de la Yuca, CIAT/DRI, que ha permitido la formación en Colombia de 63 empresas y que actualmente se replica en Ecuador y Brasil.

Limitaciones al Desarrollo de la AIR en América Latina y el Caribe

Entre los principales factores que afectan el desarrollo de la AIR y que deben considerarse al establecer programas para su fomento, destacan los siguientes:

- El modelo de desarrollo adoptado por la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, que apoya preferencialmente la agricultura comercial y promueve un desequilibrio entre los sectores urbano-rural en detrimento del campesino.

- Las condiciones socioeconómicas de los campesinos y la escasa infraestructura física y de servicios del sector rural, resultante de este modelo.

- Las diferencias entre la "racionalidad campesina" y la "lógica empresarial" y por ende las características y naturaleza de las organizaciones campesinas.

- El carácter cíclico y eventual de la oferta de materia prima y la heterogeneidad de su calidad, así como las limitaciones en la fase de comercialización y mercadeo.

- Las deficiencias en la formación de los pequeños productores en aspectos técnicos, económicos, administrativo y de gestión.

- Las restricciones de acceso a fuentes de financiamiento y a servicios de asistencia técnica.

- La debilidad y el poco aprovechamiento de la infraestructura científico-tecnológica regional.

. La poca información disponible sobre proyectos de AIR económica, técnica y financieramente factibles, así como la escasa replicabilidad de los proyectos en curso.

. La limitada disponibilidad de tecnología comercial con las características requeridas.

. La lentitud de los procesos de autogestión y de participación de los campesinos.

La problemática mostrada es, pues, compleja y su solución exige la participación de múltiples agentes. Un programa regional de desarrollo de la agroindustria rural debe contribuir a superar en forma global las limitaciones señaladas, así algunas sean propias del nivel y esquema de desarrollo de los países.

Objetivos del PRODAR

El Programa de Desarrollo de la Agroindustria RURAL de América Latina y el Caribe, PRODAR, tiene como objetivo general contribuir, mediante el aprovechamiento comunitario de los esfuerzos de organismos internacionales y entidades nacionales, a fomentar y fortalecer en los países de la región la agroindustria rural y a mejorar la efectividad de las políticas y programas orientados al desarrollo de ese sector.

Sus objetivos específicos son: fortalecer y mejorar la agroindustria rural existente, con el propósito de aumentar su solidez y competitividad en las condiciones actuales del mercado; y promover el desarrollo e instalación de nuevas agroindustrias rurales como una forma de mejorar las condiciones de vida de los productores campesinos y de las comunidades rurales.

Componentes del PRODAR

Para alcanzar los objetivos propuestos, PRODAR, además de una componente global, tiene prevista la realización de actividades en cada una de las siguientes áreas: políticas nacionales agroindustriales, refuerzo institucional, capacitación, financiamiento, investigación y desarrollo tecnológico, asistencia técnica, comercialización y mercadeo, gestión y administración de empresas, promoción de proyectos, e información y documentación

Actividades a Desarrollar

Dentro de los componentes señalados se han diseñado y se estructurarán actividades de carácter específico, con alcances nacional, subregional o regional según sea el caso.

En una primera aproximación, se han identificado las siguientes acciones para realizar: elaboración de diagnósticos nacionales para caracterizar la AIR, identificar sus limitaciones y estructurar proyectos orientados a superarlas; estudios analíticos sobre el marco normativo e institucional de la AIR; y, promoción del establecimiento de instancias nacionales que se ocupen del tema; creación y fortalecimiento de redes nacionales de AIR, articuladas a nivel latinoamericano y del Caribe; formación de profesionales en el campo de la AIR, la problemática rural y las posibilidades de desarrollo campesino; práctica de nuevas fuentes de financiamiento y simplificación de los mecanismos de acceso a los existentes; diseño de un programa regional de investigación y desarrollo tecnológico, que sirva de apoyo técnico a los proyectos; diseño de un programa de cooperación horizontal que facilite el intercambio de experiencias; desarrollo de estrategias de comercialización y mercadeo de productos de las AIR; desarrollo de metodologías para la gestión y administración de empresas agroindustriales rurales; análisis de proyectos, identificación y estudio de esfuerzos exitosos; establecimiento de un banco de datos y un servicio de información para atender campesinos, estudiosos y trabajadores de la AIR; consolidación de un sistema de divulgación del PRODAR y de las redes nacionales.

Esquema Organizativo

No se pretende crear una nueva institución ni generar un aparato burocrático de gran tamaño. Se busca la constitución y consolidación de un pequeño núcleo coordinador con alta capacidad convocatoria, capaz de servir de catalizador del proceso.

Este núcleo se apoyará para la fase de ejecución del trabajo, en instituciones tales como centros de investigación, organismos no gubernamentales, universidades y consultores. Se prevé una amplia participación de los ejecutores de los proyectos y un proceso dinámico de intercambio de información generado desde la base del proceso.

Este esquema considera, además, el establecimiento de un nivel consultivo a cargo de un Comité Directivo integrado por representantes de las entidades patrocinadoras del Programa y los países a través de las redes nacionales y los proyectos específicos. El nivel coordinador estará constituido por una unidad central con un director ejecutivo y un equipo técnico y administrativo. El nivel ejecutor estará integrado por las entidades públicas y privadas y los consultores que participan en el desarrollo de las actividades del Programa.

La unidad técnica estará constituida por especialistas que identifiquen nuevos proyectos y se encarguen de su coordinación, seguimiento y evaluación. La unidad administrativa atenderá la

operación y ejecución financiera del Programa. La unidad de servicios tendrá a su cargo el banco de datos, el servicio de información y las publicaciones.

En un primer nivel de estructuración, se designó como entidades constituyentes del comité Coordinador al IICA, el CIID y CELATER. El IICA actúa como organismo sede del Programa y tiene la representación legal del mismo. A su vez, el Comité Directivo provisional está conformado por personas pertenecientes al IICA, el CIID, CELATER, la Cooperación Técnica Francesa, el CIAT, el CITA, REDAR-Chile, Centro Ideas - Perú, EMBRAPA - Brasil, REDARDOM - República Dominicana, REDAR - Ecuador e INCAP - Guatemala.

Entidades Participantes en PRODAR

Hasta el momento se han vinculado con el PRODAR, en diferentes condiciones y desempeñado distintas funciones, las siguientes entidades: ALTERSYAL (Francia), Central Ecuatoriana de Servicios Agrícolas, CESA (Ecuador), Centro Andino de Consultores - CANDICON (Colombia), Centro Ideas (Perú), Centro de Investigación, Educación y Desarrollo, CIED (Perú), Centro de Investigación en Tecnología de Alimentos, CITA (Costa Rica), Centro de Investigación y Desarrollo Regional, CIDRE (Bolivia), Centro Internacional de Agricultura Tropical, CIAT (Colombia), Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, CIID (Uruguay), Centro Latinoamericano de Tecnología y Educación Rural, CELATER (Colombia), CIRAD - CEEDAT (Francia), Cooperación Técnica Francesa (Francia), FUNDACEA (Venezuela), Fundación para la Educación y Enseñanza de las Ciencias, FUNDAEC (Colombia), Intermediate Technology D.G. (Perú), Instituto Centro Americano de Investigación y Tecnología Industrial, ICAITI (Guatemala), Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana (Perú), Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá, INCAP (Guatemala), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA (Costa Rica), Instituto Tecnológico de Veracruz (México), Laboratorio de Tecnología de Alimentos, LABAL (Nicaragua), PRODESSA (Nicaragua), REDARDOM (Rep.Dominicana), REDAR, Ecuador (Ecuador), REDAR, Chile (Chile), Universidad Austral de Chile (Chile), Universidad de Costa Rica (Costa Rica), Universidad Mayor de San Marcos (Bolivia), Universidad Técnica de Ambato (Ecuador).

II. BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE MICROEMPRESAS RURALES DE ALIMENTOS

Abstract

The search for opportunities to establish agroindustries is a vital step in the rural development efforts. The approaches to this issue vary greatly from one institution to another. In this section two different examples are given of mechanisms and strategies to do it.

EL CASO DE LAS QUESERIAS RURALES

Holmes Sierra Céspedes*

Introducción

Presentaremos en este foro, las experiencias de más de 20 años de la Central para el Desarrollo de Cooperativas Rurales Limitada, en cuanto a la promoción de la economía solidaria como una alternativa en la permanente búsqueda de oportunidades de desarrollo socioeconómico que realizan los grupos sociales del sector rural de Colombia.

CENCOA DESARROLLO es una entidad cooperativa de segundo grado, con 16 socios colectivos distribuidos en el Valle del Cauca, Huila y Quindío, tres departamentos de Colombia. Sus esfuerzos de promoción del desarrollo se han centrado en sus asociados, pero desde hace unos diez años amplió sus programas y beneficiarios para incluir grupos campesinos no cafeteros y comunidades indígenas especialmente en los Departamentos del Valle del Cauca y Cauca. En este sentido destaca la experiencia del Programa Centro de Asesorías Integrales, en particular el establecimiento de microproyectos productivos para elevar el bienestar de los asociados.

Los Proyectos Productivos

Nuestra experiencia en este campo se inicia promoviendo la organización socioempresarial mediante formas asociativas en las que se proyecta la solución de las necesidades prioritarias según los actores directos. El punto de partida es así la organización de la comunidad, o parte de ella, con objetivos de desarrollo social y económico que en lo posible cubran al mayor número de habitantes de una vereda o corregimiento.

La metodología del trabajo plantea en primer término la participación del grupo meta en la identificación del conjunto de oportunidades posibles de aprovechar, con miras a obtener las soluciones de bienestar a que se aspira el grupo de cooperados. Se trata de evitar así la imposición de tecnocrática soluciones por parte de la institución asesora. Este primer paso es como un diálogo en el que las partes se reconocen y en el que la institución opera como elemento técnico de claridad, aportando la información necesaria para racionalizar y viabilizar las propuestas comunitarias.

---

* Director, Unidad de Desarrollo, Central para el Desarrollo de Cooperativas Agrarias Ltda. (CENCOA - DESARROLLO)

El mecanismo para este paso son los talleres en que se obtiene un amplio conocimiento de las condiciones y potencialidades de recursos del medio para ir dibujando posibilidades de solución.

Con esta información básica se realizan los talleres de identificación y formulación de proyectos. Este segundo mecanismo concreta las oportunidades detectadas, elaborando un perfil de la solución o soluciones encontradas.

El segundo paso metodológico es una investigación participativa, para fundamentar la viabilidad de oportunidades identificadas. Esta investigación cuantifica de manera sencilla el tamaño de la necesidad y los necesitados, el diseño de la tecnología deseada y factible de realizar la proyección de costos y beneficios sociales y económicos, y el modelo organizativo empresarial necesario para la ejecución del proyecto.

En este paso el grupo meta participa activamente en la recolección de información, pero sobre todo en el procesamiento a través de reflexión que los va facultando y capacitando para la gestión del proyecto. El papel de la institución de apoyo en este caso es también técnico en el diseño de los instrumentos de recolección de información, su procesamiento y la orientación y facilitación de las reflexiones.

El tercer paso es la búsqueda del financiamiento. Aquí la institución de apoyo funciona como punto o intermediario con las instituciones financieras ya sean de crédito o donantes.

El impulso a las queserias rurales en el Departamento del Cauca surgió orientado por la metodología indicada. Destacaremos los elementos generales que ayudaron en la identificación de las oportunidades de solución.

En primer término, existía la iniciativa de organización comunal para establecer una empresa comunitaria de la comunidad de Pitayó, Cauca. En su plan simplificado de desarrollo se contemplaban de manera general acciones tendientes a generar ingresos para los productores. El análisis del contexto inmediato identificó como el recurso abundante la producción de leche, aunque comercializada por intermediarios que administraban los precios en detrimento del productor.

La tendencia de inversión en la región, es la compra de ganado lechero por ser más segura que la agricultura. En este sentido, había que contar con una opción de defensa de ingreso del productor.

Dentro de las opciones, el procesamiento de la leche para la producción de quesos frescos y maduros, aseguraba mayor valor

agregado, menor perecibilidad del producto y facilidad de colocación en el mercado.

El análisis de las opciones tecnológicas aseguró una selección económica y sencilla en su implantación y adopción, dado que los se encuentran en el medio.

Paralelamente se llevó a cabo tanto un programa de capacitación en estructuración de la cooperativa, con el fin de asegurar una adecuada gestión. Como un proceso permanente de asesoría y promoción de la idea entre los productores de la zona.

Algunos datos mostrarán el tamaño de la solución encontrada. La planta de procesamiento de quesos tiene capacidad para procesar 1.000 litros diarios de leche en dos turnos, o 95 kilos de queso. En la actualidad la quesería produce al día unos 44 kilos.

La pequeña agroindustria no va a competir con las grandes multinacionales del queso, ni con los intermediarios de la comercialización de la leche. Su tamaño y su capacidad de gestión le abren espacios de mercado para algunos tipos de quesos allí donde la calidad y la presentación son elementos que el consumidor aprecia básicamente por no utilizar aditamentos químicos en el proceso.

Esta pequeña agroindustria ha generado crecimiento organizativo en la comunidad de Pitayó, crecimiento económico, beneficio comunitario y sobre todo una empresa de carácter popular que se ha convertido en el elemento dinamizador de proyectos paralelos y alternativos, como una tienda de abastecimiento y comercialización de productos agrícolas, otra de insumos agroveterinarios, el fomento de 42 estanques familiares de trucha y de pequeños proyectos familiares de cría y engorde de cerdos y, finalmente, un proyecto de lombricultura para la producción de humus y de alimento para las truchas.

Proyecciones y Conclusiones

La pequeña economía campesina e indígena que se organiza en empresa de economía solidaria tiene como alternativa real y cierta el establecimiento de pequeñas agroindustrias de procesamiento de productos considerados materias primas, destinados a mercados unas veces especializados y otras veces masivos de consumidores. Sin embargo, se hace necesario fomentar un mayor número de pequeñas unidades de producción agroindustrial especializadas por productos, con el objeto de crear una red que les de mayor consistencia productiva, mejor posición para penetrar los mercados y les permita el ensayo de esquemas de especialización de la producción, la distribución y la comercialización.

En este sentido, CENCOA DESARROLLO se encuentra ante el reto de promover una red de queserías rurales campesinas en Colombia.

No obstante, el fomento de pequeñas unidades de producción agroindustriales tiene obstáculos serios en su financiamiento. No existen realmente líneas para la promoción de este tipo de opciones. La asistencia técnica y la asesoría empresarial pueden ser un obstáculo si no se realizan con el carácter y la intensidad que este tipo de proyecto requiere. La identificación de tecnologías apropiadas se enfrenta a la falta de una red de información que facilite su búsqueda.

Finalmente, el mercado de consumidores urbano está más o menos "cautivo" por las grandes procesadoras "multinacionales" y "nacionales", por lo cual requiere un diseño de estrategias de comercialización creativas, que fomenten el consumo local para ir avanzando luego hacia mercados intermedios y finalmente grandes. Esto permitirá generar un proceso de aprendizaje y de aprehensión de las leyes del mercado capitalista por parte de los gestores de las empresas agroindustriales de campesinos e indígenas.

ACTIVIDADES DE LA FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA

José Luis Parra S.*

La mejor estrategia de desarrollo de una región es la utilización de sus ventajas comparativas como mecanismo impulsor de su progreso económico y social. Así, el conocimiento que de la zona cafetera ha acumulado la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, en más de sesenta años de permanente trabajo, le permite concluir que para la misma se deben orientar, fomentar, promover y estimular actividades tanto técnicas como comerciales e institucionales alrededor de la agroindustria, en diversos niveles de tamaño e integración de los recursos productivos.

Naturalmente que el desarrollo agroindustrial no es mirado en forma parcial, bien sea mejorando productividad o instalando fábricas a la espera que de una u otra acción se derive la siguiente, sino que se le mira, dentro de los beneficios del modelo de economía social que lleva a cabo la diversificación en las zonas cafeteras, como un todo, es decir, conjugando las actividades productivas que tienen por objeto la adecuación, transformación y comercialización de las materias primas provenientes del sector agropecuario.

Dentro de este marco de referencia es importante resaltar la actuación de la Federación en la creación y financiación de empresas agroindustriales para la transformación de frutas tropicales, vegetales, hortalizas, carnes, leche y cuero, industrialización forestal, reforestación, producción de confecciones y exportación de seda. Durante el pasado V Plan Quinquenal de Diversificación se dio apoyo técnico y crediticio a 174 proyectos agroindustriales localizados en 14 departamentos cafeteros que con una inversión superior a 6.200 millones de pesos, generaron 2.118 empleos directos y permanentes. Se continuará ahora con la promoción puesta en marcha de grandes proyectos de desarrollo regional entre los cuales se destacan los de piña, maracuyá, espárragos, guanábana, tomate de árbol y aguacate.

La Industria de Alimentos

El panorama alimentario en Colombia es complejo y desafortunadamente, no se ha hecho el suficiente esfuerzo para analizarlo y comprenderlo en su verdadera dimensión. Son frecuentes los análisis parciales del tema, en que a veces se mira, por ejemplo, la problemática del agro desvinculada de la realidad del desarrollo industrial; o se analiza la producción de alimentos

---

* Federación Nacional de Cafeteros, Programa de Desarrollo y Diversificación de Zonas Cafeteras

en términos de su valor y volúmenes, sin considerar la incidencia que ello tiene sobre la nutrición o capacidad de compra de los consumidores.

Otras veces se autorizan importaciones que se consolidan año tras año, desconociendo sus efectos sobre el manejo que el país pueda tener en el futuro de su problema productivo y alimentario.

A pesar de todo, la industria de alimentos ha registrado desarrollos importantes en sectores como el azúcar, los aceites y grasas, la molinería, los concentrados para animales, chocolate y confites; sin embargo, muestra estancamiento en otros sectores como los cítricos, frutas, hortalizas, en los cuales se tienen potencialidades de desarrollo con mayores ventajas comparativas a las de otros países. Sólo en aquellos casos en que se ha tomado como bandera la promoción de exportaciones y cuando se han adoptado políticas cambiarias y comerciales positivas para éstas, la producción agropecuaria (diferente del café) ha reaccionado en forma dinámica. Esto es fácilmente comprensible si se aprecia que aproximadamente el 60% de la producción agropecuaria podría clasificarse como ligada de alguna forma a los mercados de exportación.

La industria de alimentos es uno de los componentes del sistema alimentario que comprende actividades de transformación que se destinan al consumo humano y animal, constituida por 12 subsectores. Representa más o menos el 8% del sistema alimentario, genera el 2.7% del Producto Interno Bruto Nacional y ocupa el primer lugar dentro del sector manufacturero.

El Desarrollo Agroindustrial

En razón de la dificultad de proyectar estadísticas de la industria de alimentos, dados los múltiples condicionantes de su desarrollo, se observa que para visualizar su futuro debe enmarcarse dentro de un modelo de desarrollo agroindustrial.

El término agroindustria es hoy utilizado por la mayoría de las personas o entidades que se ocupan del sector agropecuario, de la industria de alimentos, de la comercialización de los mismos e incluso por los políticos, no siempre con la claridad suficiente para que el público sepa de que se le está hablando. Todo ello demuestra que de una u otra forma el país ha ido ganando conciencia sobre la necesidad de darle impulso o prioridad al desarrollo agroindustrial con las verdaderas proyecciones económicas, sociales y políticas que ello implica.

Dentro de estas tendencias aparece claro que el desarrollo agroindustrial puede ser una estrategia que, bien manejada dentro del esquema empresarial, puede resolver los tradicionales problemas de desvinculación de la agricultura con la industria y los procesos

de comercialización. La integración entre los procesos de producción, adecuación y/o transformación y comercialización, promoverán un desarrollo económico y social que difícilmente se podrá lograr con desarrollos unilaterales de los sectores.

En los últimos años se observan ya acciones en ese sentido, siendo varios los ejemplos en el desarrollo industrial que buscan esas integraciones impulsadas por entidades públicas y del sector privado. Dentro de estos ejemplos se hace referencia a los esfuerzos y resultados que en tal dirección ha efectuado y puede mostrar el Programa de Desarrollo y Diversificación de Zonas Cafeteras, encaminado a resolver el problema de disponibilidad, abastecimiento y precios de materias primas. En mercadeo, la política básica ha estado encaminada a la investigación de volúmenes de producción y precios, a efectos de organizar a los productores, establecer centro de acopio, orientar la programación de siembra y colocación de la producción en los centros de distribución, acompañado lo anterior de un apoyo técnico y financiero a los supermercados cafeteros.

La Federación y las Industrias Rurales

Para el cumplimiento de sus objetivos, la Federación a través del Programa de Desarrollo y Diversificación y de los Comités Departamentales de Cafeteros, ejecuta acciones tendientes al apoyo de industrias rurales mediante:

- La asesoría en la identificación, formulación y ejecución de pequeños proyectos agroindustriales, dirigidos a la adecuación o transformación de productos agropecuarios y la posterior asistencia técnica y crediticia con préstamos de fomento a personas naturales o jurídicas, grupos asociativos y cooperativas que tengan capacidad de realizar en zonas cafetera o marginal cafetera, actividades complementarias al cultivo, beneficio y comercialización del café.

- La financiación en áreas rurales (municipios con una población hasta de 100.000 habitantes) de aquellas industrias pequeñas y medianas relacionadas con la transformación, conservación y mercadeo de productos de origen agropecuario, o de otros bienes que puedan ser adecuadamente producidos por el sector campesino.

- El mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las familias cafeteras de bajos ingresos, mediante la organización de la comunidad alrededor de actividades de carácter económico, empresarial y social, impulsando la promoción y organización de grupos asociativos.

- La capacitación de los productores asociados para un desarrollo integral de tipo empresarial.

III. DESARROLLO Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA PARA LA MERA

Abstract

Technology development and transfer are key issues when planning small rural development enterprises. The scale of most available technology is not fit for the purpose. The need is a develop, design or modify both processes and hardware is a challenge that stands there to all development partners around the globe. Three interesting cases and views are presented here.

DESARROLLO Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Carlos Ostertag*

Introducción

La mayoría de los procesos y equipos provenientes de los países desarrollados son para operaciones a gran escala que no corresponden a las necesidades de las MERA. Estos equipos y procesos son además complejos y costosos. Es evidente, pues, la necesidad de desarrollar procesos y equipos sencillos y económicos, que se ajusten a la escala de operaciones de la MERA.

En el caso de la MERA existente, como por ejemplo las rallanderías de yuca, las actividades del científico Gerard Chuzel del CIAT indican que tanto el proceso como los equipos se pueden mejorar para rebajar costos. Generalizando, esto quiere decir que existe la necesidad de mejorar la tecnología tradicional de la MERA, pero que no existe el apoyo técnico y económico para este fin, con excepción de las rallanderías de yuca que lo reciben del CIAT.

Desarrollo, Adopción y Oferta de Equipos

El desarrollo de equipos es una actividad posterior al análisis del sistema del producto final deseado. El sistema del producto final incluye, entre otros factores, el estudio socioeconómico del productor de la materia prima, el mercadeo y suministro de ésta, el nivel socioeconómico y educativo de los operadores de la MERA, etc. Además, se pueden analizar agroindustrias rurales similares si existen. Este análisis permite determinar pautas básicas como la escala de procesamiento, la capacidad de equipos, y el grado de complejidad posible del proceso.

Una vez determinadas estas pautas básicas, se procede al diseño de los equipos para la MERA. Por lo general, el análisis anterior concluirá en la necesidad de diseñar equipos sencillos y económico que se puedan fabricar y adquirir localmente. Es conveniente conocer equipos existentes en otros países, así como los procesos y equipos más complejos para estudiar la manera de simplificarlos. Es posible que otro país tenga el equipo adecuado. De no el caso, se sugiere involucrar a las universidades públicas y privadas en el diseño de equipos.

---

* Investigador Asociado, Programa Utilización de Yuca, Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT)

Una vez el proceso y el equipo están definidos y diseñados se procede a su fabricación local y se establece una planta experimental o piloto para realizar la evaluación técnica y económica del proceso y los equipos; y para que la comunidad aprenda el proceso y la operación de los equipos, pudiendo sugerir mejoras a los mismos.

Respecto a la oferta de equipos, es importante incluir los planos detallados con el fin de permitir su fácil fabricación local.

Desarrollo de Productos

Este proceso se inicia con la generación de ideas sobre productos finales para producir por la MERA. Por lo general, el producto final estará determinado por el tipo de producción agrícola o pecuaria de la región. Posteriormente, se selecciona la idea más apropiada y se somete, como concepto, a evaluación por parte del consumidor o cliente potencial. En caso positivo, se efectúa un análisis del negocio (volumen de ventas, rentabilidad financiera). El siguiente paso es determinar la unidad de venta, empaque, y marca si es del caso. Sigue luego, como hemos mencionado, el diseño de proceso y equipos, la fabricación de estos últimos y el montaje de la planta experimental o piloto que permitirá conocer con certeza si el producto tiene o no mercado.

Metodologías para la transferencia de tecnología

Los proyectos integrados de yuca pasan por cinco etapas:

. Fase de macroplaneación (análisis socioeconómico del productor de yuca, identificación de problemas en la producción de yuca, inventario de tecnologías de procesamiento, determinación de oportunidades para varios productos de yuca).

. Fase de microplaneación (selección del escenario del proyecto piloto, identificación de capacidad de apoyo institucional, conformación de grupos de trabajo y apoyo).

. Fase de investigación (diseño de tecnología de producción y procesamiento, estudio de mercados).

. Fase de proyecto piloto (evaluación de proceso y equipos, determinación de costos reales del proceso, mercado de prueba, transferencia de tecnología).

. Fase de réplica o expansión (establecimiento de plantas, seguimiento).

En la metodología de los proyectos integrados de yuca, la transferencia de tecnología a la comunidad campesina se facilita por la existencia de la Fase de Proyecto Piloto en la zona rural de interés. En esta fase algunos miembros seleccionados de la comunidad campesina operan la planta piloto con la asesoría de un funcionario del CIAT, asesorado a su vez por la Sección de Utilización de Yuca. En este proceso de operación directa de la planta piloto, la tecnología de procesamiento se transfiere al agricultor. La capacitación empresarial de los directivos de la planta piloto se efectúa por parte del asesor CIAT, por el CIAT en Palmira y por el SENA. En la Fase de Réplica, o establecimiento de múltiples plantas, la transferencia de tecnología se facilita porque ya existe una o más plantas en operación.

Experiencias

Proyecto de Trozos de Yuca para Alimentación Animal. La tecnología de procesamiento se adaptó de la existente en Tailandia. La máquina picadora que se utiliza en Colombia se originó en Tailandia y Malasia. Existen planos detallados de esta máquina sencilla que se fabrica por talleres de metalmecánica en Palmira y Bucaramanga. La planta piloto se estableció en Betulia, Sucre. En la actualidad, existen más de 60 plantas en funcionamiento, operadas por cooperativas de campesinos productores de yuca. En la actualidad el principal mercado se localiza en Medellín.

Proyecto de Harina de Yuca para Consumo Humano. El proceso para elaborar la harina se inspira en las rallanderías productoras de almidón, en las plantas de trozos, y en el secado artificial del arroz. La innovación está en la máquina premoledora de trozos y en el descubrimiento de que los molinos de trigo podían moler los trocitos de yuca. La participación de la Universidad del Valle ha sido fundamental en el diseño y mejoramiento de equipos. La planta piloto se acaba de construir en Chinú, Córdoba.

EXPERIENCIAS DE LA FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA EN DESARROLLO Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

José Luis Parra S.*

Introducción

De acuerdo con los estatutos y la política fijada por los Congresos cafeteros, corresponde a la División de Extensión, a través de los Comités Departamentales:

. Educar y capacitar al pequeño productor cafetero y su familia para lograr cambios en sus conocimientos, sus actitudes, su mentalidad y sus destrezas, involucrándolo activamente en su propio desarrollo, el de su familia y de su comunidad.

. Difundir en la zona cafetera los mejores sistemas de cultivo del cafeto y beneficio del café.

. Difundir en la zona cafetera las mejores técnicas agropecuarias para aumentar la productividad de los cultivos y obtener el desarrollo integral de la zona cafetera.

Estrategia de Acción de Grupos

El servicio de extensión ha venido desarrollando metodologías de trabajo con grupos, en especial para atender a los pequeños y medianos caficultores. Las estrategias de acción más utilizadas han sido: Grupos de Amistad, Clubes de Amas de Casa, Multiplicadoras Rurales, Grupos Asociativos "CADESOC" y manejo integral de pequeñas cuencas hidrográficas.

Con estas estrategias en distinto grado de participación se ha ampliado la cobertura del servicio a las familias cafeteras, se ha llevado tecnificación a las fincas; se ha aumentado la productividad y el ingreso; se ha mejorado su nivel económico, técnico y social de las familias agrupadas; se ha ampliado el radio de acción e incrementado la labor educativa de técnicos; y se ha logrado que las familias cafeteras vinculadas a estas estrategias sean más receptivas a las tecnologías modernas.

El servicio adquiere diversas formas de acción: trabajo de los técnicos directamente en las veredas con las familias; divulgación técnica y diligenciamiento de créditos para la tecnificación del café y otras exportaciones agropecuarias;

---

* Federación Nacional de Cafeteros, Programa de Desarrollo y Diversificación de Zonas Cafeteras

organización y trabajo con las comunidades cafeteras a través de distintas estrategias con el objetivo de mejorar la eficiencia de los técnicos; educación formal para los hijos de los cafeteros en las zonas rurales; orientación para la vida del campo, mediante la organización de "Clubes de Futuros Agricultores" en cada una de las concentraciones; y fomento de una conciencia fitosanitaria y conservacionista para proteger los cultivos y conservar los recursos naturales.

Campaña de Sanidad Vegetal

El objeto es mantener las zonas cafeteras libres de enfermedades y plagas nacionales y foráneas. Dentro de las primeras, se está controlando la roya; dentro de las segundas la broca. Además realizan campañas educativas y divulgativas.

Campaña de Conservación de Suelos

Debido a los problemas de escasez y contaminación de aguas y erosión de los suelos en la zona cafetera, la Federación ha intensificado las actividades técnicas y divulgativas para su conservación, con el propósito de mantener una alta productividad de sus suelos y una alta regularidad y calidad de sus aguas.

Dentro de esta campaña se adelantan las siguientes actividades: promoción de estudios y normas técnicas sobre conservación; cursos para personal técnico; preparación de publicaciones técnicas y divulgativas; establecimiento de áreas demostrativas; campañas educativas y divulgativas por radio, prensa, cine, afiches, y otro medios; y el programa semanal de TV "Las Aventuras del Profesor Yarumo" que busca motivar a las familias cafeteras en particular, y a los colombianos en general, para el aprovechamiento y conservación de nuestros recursos naturales, mostrar la geografía humana, física, económica y cultural del país, y fomentar la adopción de tecnología agropecuaria y la organización de la comunidad para la solución de sus problemas.

DESARROLLO Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA COMO IMPULSO AL ESTABLECIMIENTO DE MICROEMPRESAS RURALES DE ALIMENTOS (MERA) EN COLOMBIA. CONSIDERACIONES GENERALES

Martín Prager*

Enfoque para el Desarrollo Tecnológico

- Procurar en el corto plazo un fortalecimiento de la economía local y en el mediano y largo plazo el de la economía nacional a través de mayores exportaciones.

- Tratar de aprovechar al máximo los recursos naturales, al tiempo que se atiende a su conservación.

- Valorar y aprovechar el conocimiento autóctono que poseen los campesinos y artesanos agrícolas.

- Impulsar el fortalecimiento y crecimiento de la industria nacional.

Actividades Prioritarias

- Lograr la adaptación de tecnologías generales ya conocidas y diseñadas a las condiciones, recursos y necesidades del área específica donde va a funcionar una MERA.

- Desarrollar equipos, instrumentos y herramientas.

- Desarrollar nuevos productos.

- Desarrollar de recursos humanos altamente calificados en el área técnica, administrativa y financiera.

- Desarrollar esquemas de comercialización novedosos.

Infraestructura Nacional

- Actualmente el país cuenta con poca infraestructura para la generación y transferencia de tecnología de apoyo a las MERA. En este aspecto se necesita crecer y prepararnos adecuadamente para asumir este reto. Hay que fortalecer (con los recursos necesarios) el Instituto de Investigaciones Tecnológicas, IIT de Bogotá y

---

* Coordinador, Producción Agropecuaria Campesina, CELATER

establecer centro pilotos similares en otras áreas geográficas del país como la amazonía, la orinoquía, la costa pacífica y atlántica.

- Las universidades pueden jugar un papel definitivo, especialmente en los aspectos tecnológicos para el desarrollo de nuevos productos, en el área de empaques, etc. Las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) han acumulado durante los últimos diez años, una experiencia adecuada para continuar o emprender con éxito programas de transferencia de tecnología y de promoción de la MERA a nivel comunitario.

Aspectos Metodológicos

- El proceso de desarrollo de una MERA se puede dinamizar y enriquecer si existe algún mecanismo mediante el cual sus gestores puedan rápidamente conocer experiencias similares y recibir en forma oportuna el apoyo técnico necesario en sus fases iniciales.

- Es necesario buscar un acercamiento que integre de manera permanente los propósitos de instituciones oficiales, las ONG, los centros de investigación y la comunidad para lograr un mejor uso de los recursos y conseguir resultados más eficientes.

Experiencias

- Durante los últimos años CELATER, ha venido apoyando la realización de los ERTEC (Espacio Rural para Tecnólogos) encuentros de técnicos, principalmente de las ONG de varios países de América Latina, con el propósito de intercambiar experiencias y explorar de manera conjunta sus necesidades de investigación. Los ERTEC han resultado instrumentos valiosos para la planificación de las actividades de investigación, la sistematización de experiencias a través de estudios de caso, y la capacitación de técnicos.

- Para el futuro, consideramos importante el fortalecimiento o creación de redes para el apoyo a MERA, mediante las cuales y con recursos humanos calificados podamos apoyar de manera integral la investigación y transferencia de tecnología. Una red de MERA en cada país procurará integrar esfuerzos entre las instituciones y aquellas personas dedicadas a esta actividad y tendrá como responsabilidad brindarles apoyo y también algunos servicios.

IV. ORGANIZACION HUMANA Y EMPRESARIAL PARA EL ESTABLECIMIENTO DE MICROEMPRESAS RURALES

Abstract

The human organizational factor is simply the base for any kind of associative process. Four diferent experiences in the organization of both peasants groups and enterprises help to understand some of the ways adopted to reach harmony and efectiveness in the operations.

LA ORGANIZACION CAMPESINA EN CULTIVAR

Oscar Armando Ibarra R.*

Introducción

Hablar del proceso de organización campesina en torno a alternativas de desarrollo económico y social, presupone examinar una serie de problemas que dificultan el propósito de la organización y la forma como esta se relaciona con el desarrollo de las MERA.

Identidad del Campesino

El campesino en Colombia dista de ser un todo homogéneo. Desde el punto de vista económico, hay grupos de campesinos proletarios, medios y ricos. Desde la perspectiva laboral, hay pequeños aparceros, propietarios, jornaleros y arrendatarios. Vistos desde la frontera agrícola, hay campesinos estabilizados, finqueros y colonos. Culturalmente, se puede hablar de campesinos escolarizados, analfabetos y analfabetos funcionales. Eco-culturalmente se les diferencia por climas: calentanos, costeños, montañeros. Existen además campesinos identificables según las instituciones que intervienen en los sectores en donde se ubican: campesinos ANDRI, campesinos ANUC, campesinos creditarios, campesinos PNR, campesinos PMA, para no contar las denominaciones elaboradas por Planeación Nacional: sub-urbanos, indígenas, etc. En conclusión, no existe un conocimiento claro sobre la realidad campesina, ni sobre el campesino como sujeto social, político y económico.

Las políticas que pretenden impulsar iniciativas de desarrollo en favor del campesinado apuntan en diferentes direcciones y, aunque cubren sectores y grupos, no tienen la posibilidad de responder a una realidad tan heterogénea. En lugar de contribuir al fortalecimiento de su identidad, contribuyen más bien a su desarraigado, produciendo condiciones de desarrollo inequitativo que agravan la situación porque la lectura que hace el campesino es la de actos fallidos, promesas no cumplidas y engaños, cuando realmente la intención es otra

La existencia de una cultura urbana en oposición a una cultura rural, hace surgir intereses que avasallan el desarrollo campesino y del sector rural en general. Estos intereses producen un condicionamiento del desarrollo rural al urbano, muchas veces contradiciendo su propia naturaleza. Las políticas generadas para

---

* Director, Fundación para el Desarrollo Social, Económico y Cultural, (Fundación CULTIVAR)

el sector rural, resultan una extensión de las urbanas. Por ejemplo, las políticas y los mecanismos crediticios que se proponen para el campo operan con los mismos parámetros que se utilizan en la ciudad.

La extensión de políticas y de programas urbanos al sector rural, conlleva una pretensión totalizante que descalifica las expresiones campesinas de la producción, la comercialización y el consumo; las formas de aproximación al ingreso, al ahorro y al crédito, por no ser susceptible de formalización dentro de los parámetros urbanos, crean por contrachoque una sub-cultura dentro de la cual el campesino rechaza su propia identidad, exalta el comportamiento urbano como patrón de conducta en todos los órdenes de la actividad social y finalmente emigra o trata de replicar las características de lo urbano en su propio contexto socio-cultural. Se produce un vacío de soluciones que les impide seguir siendo lo que venía siendo y llegar a ser lo que se le propone ser.

El esquema de clasificación económica en sectores formal y no formal ubica a los campesinos en el ámbito de la informalidad. Sin embargo, los criterios empleados para definir la economía informal urbana no pueden aplicarse a los campesinos, pues no se ajustan a su realidad.

Los campesinos tienen capacidad para la producción y comercialización de alimentos, poseen un saber incorporado que les permite organizarse dentro de un orden espontáneo ante las presiones de la agresión comercial. Pero esa organización es débil porque carece de los estímulos y apoyos para crecer y desarrollarse.

Experiencias de CULTIVAR en Procesos de Organización Campesina

Desde la experiencia de la Fundación CULTIVAR, la organización campesina para la producción y comercialización de alimentos es la articulación intencional y deliberada de los recursos disponibles (humanos, técnicos económicos) para el logro de unos resultados comunes previamente planificados. La fuerza generadora de la organización campesina para la producción reside en la racionalidad económica del ingreso y en la perspectiva de mayores ganancias, aplicables a mejorar la calidad de vida.

Todo intento de organización parte del reconocimiento de las variables reales que tienen que ver con el ingreso, (de ellas dependen las condiciones sociales de la gente) y del potencial que ofrecen las regiones en las que están situadas las comunidades con las cuales se trabaja. Además, todo intento de organización busca desarrollar una visión integral de los problemas y el impulso de unas soluciones igualmente integrales y autogestionadas por las mismas comunidades campesinas.

Metodológicamente el reconocimiento de las variables que afectan la realidad de los grupos con los cuales se trabaja, se realiza de manera participativa con los campesinos y líderes sociales y cívicos de la región. Se celebran talleres que permiten procesar los resultados del análisis de las necesidades a la luz de los modelos de desarrollo nacional para que los grupos amplíen su visión del problema y se sitúen en escenarios que no necesariamente son su propia región.

En un nivel de análisis más especializado, la institución convoca a técnicos y expertos en la problemática en cuestión y se contextualiza el problema frente a parámetros de mercado que tienen que ver con el producto, con la región o con la comunidad campesina. De esta confrontación técnica surge la identificación de los problemas que deben ser asumidos por la Fundación (garantías, crédito, intereses, criterios de administración, etc.).

Al revisar nuevamente la información sobre las necesidades sentidas con las comunidades campesinas, se obtiene la visión total y amplia del problema, lo que permite planificar acciones de nivel local, regional o nacional, sobre cada aspecto de los problemas. A nivel local, se definen estructuras de ejecución de planes que se concertan entre los campesinos y la Fundación CULTIVAR.

Simultáneamente, se abre una fase exploratoria que pone en movimiento los liderazgos cívicos y sociales en la búsqueda de alternativas de solución del nivel regional (oficinas departamentales, recursos institucionales del orden regional, etc.). La Fundación, por su parte, moviliza a los líderes locales y regionales para las negociaciones y concertaciones a que dé lugar el plan. Igualmente adelanta los contactos institucionales y políticos requeridos para la ejecución de los planes.

El diagnóstico participativo conduce a una primera decisión organizativa en torno a la solución de los problemas. Surgen así comités responsables de actividades y tareas puntuales, que son acompañados por la Fundación a través de un funcionario encargado de apoyar a estos comités espontáneos en su crecimiento.

Frente a los problemas identificados se inician los procesos de capacitación que intenta alimentar los procesos organizativos desarrollar las habilidades técnicas para su solución. Los programas de capacitación se desarrollan en talleres y el resultado esperado es la planificación de acciones que los grupos puedan autogestionar.

El proceso de los talleres es el generado por la necesidad de organización. A medida que se avanza en la definición del plan, se identifican los recursos disponibles y se comienza el proceso de concertación entre los participantes. Igualmente se descubren los problemas que requieren ayuda externa al grupo. La

planificación de cómo acceder a esa ayuda contribuye a la consolidación de la organización.

A medida que la organización fortalece sus relaciones socio-afectivas, se dan las condiciones de seguridad para establecer nuevos vínculos económicos, comerciales, de negociación política, etc. Cuando se llega a este nivel, el grupo está en capacidad de decidir si quiere formalizarse o no y qué tipo de formalización requiere: asociación, corporación, grupo pre-cooperativo, cooperativa, etc. o si prefiere mantener su estructura informal.

El grupo campesino es consciente de la temporalidad de la presencia de la Fundación CULTIVAR y asume desde un comienzo que el acuerdo de colaboración de CULTIVAR finaliza en el momento en el que el grupo tiene la capacidad de gestionar su propio desarrollo.

El plazo estipulado es de tres años, pero cualquiera de las partes puede finalizarlo o prolongarlo en el momento en que lo considere conveniente. En síntesis, el proceso organizativo propuesto por CULTIVAR se desarrolla en las siguientes etapas: análisis de necesidades sentidas por los grupos campesinos; reconocimiento de las soluciones potenciales que los grupos tienen frente a sus necesidades; contextualización de las necesidades en el marco de la problemática socio-económica local, regional y nacional; identificación de los liderazgos cívicos, sociales y económicos para la planificación de acciones puntuales; conformación de comités de trabajo para la ejecución de acciones puntuales; identificación de necesidades de capacitación y planeación de alternativas de formación; ejecución de los talleres de formación; conformación de grupos naturales; consolidación de los grupos como estructura de conjunto; y formalización de la organización.

La evaluación del proceso organizativo se hace con referencia a las necesidades y problemas identificados participativamente por los grupos y la Fundación al iniciarse el proceso y también se hace de manera participativa durante el proceso y al final del mismo.

Función de la Microempresa Rural de Alimentos (MERA)

Existe un desarrollo campesino posible de constatar en la producción de productos agropecuarios, en la transformación artesanal o semi-industrial de los mismos y en su comercialización. La base de este desarrollo está constituida por pequeñas unidades productivas agenciadas por familias, capaces de valorar su práctica y de reconocer la importancia de su función.

No se ha desarrollado una conceptualización económica, empresarial ni financiera de estas unidades productivas que

abastecen los mercados de 1.009 municipios del país que dependen de ella.

La información existente sobre estas unidades tiene un sesgo culturalista, no económico. Se poseen registros, censos, descripciones que permiten análisis psico-sociales, sociológicos, culturales, pero no económicos que expliquen las formas de desarrollo de los procesos productivos y comerciales que allí se gestan. Tampoco existen estudios que expliquen la modernización, perfeccionamiento y formas de relación de estos procesos campesinos con el entorno de los desarrollos capitalistas.

En consecuencia, la comprensión de las pequeñas unidades productivas campesinas, carece de un referente conceptual que las explique y al pretender explicarlas desde las teorías de desarrollo global del sistema capitalista o desde los enfoques que los gobiernos hacen de la macroeconomía, no encuadran porque escapan a los parámetros y criterios establecidos.

Esto conduce a que sean excluidas de las políticas trazadas por las agencias gubernamentales para la aplicación de programas de desarrollo y crecimiento empresarial. No existen líneas que promuevan y fomenten esta actividad. Las entidades financieras como aparatos ejecutores de las políticas del gobierno para el sector agrario han evolucionado progresivamente hacia la estructura urbana como un banco más y no como un servicio al campesino.

Estas unidades productivas campesinas requieren de una dinámica social y política que las considere como factor importante dentro de un modelo integral de desarrollo socioeconómico. Las pequeñas empresas no sólo son una alternativa de ampliación de la frontera agrícola, sino que además representan la posibilidad de incremento de la producción y el mejoramiento de la seguridad alimentaria del país, en la medida en que son productoras de pequeña escala, susceptibles de ser ampliadas de manera organizada para fortalecer la oferta de mercados locales, nacionales y aún internacionales. Para ello habría necesidad de clasificarlas, analizar la potencialidad de sus mercados, conocer sus necesidades de tecnificación e impulsar una política de fomento y promoción que asegure su desarrollo. Estas empresas son además fuente de empleo para la población campesina, contribuyendo a la retención de la población en el campo.

Las Microempresas Rurales de Alimentos (MERA) son una alternativa para las economías regionales por cuanto generan valor agregado que permanece en las regiones donde se produce fortaleciendo las condiciones económicas locales. Ellas solucionan el problema de transformación de la producción primaria regional, garantizando una demanda de productos a los pequeños productores regionales y constituyendo el primer eslabón en la cadena de comercialización de doble vía por cuanto son consumidoras de insumos y materia prima del sector urbano que, combinados con las

materias primas regionales, producen estructuras de precios y mercados que garantizan el adecuado abastecimiento a la demanda local.

Los obstáculos más grandes que tienen las MERAS para su desarrollo son:

. No poseen tecnologías adecuadas, ni proyectos de mejoramiento tecnológico.

. La capacidad para gestionarse como empresas está obstaculizada por las limitaciones de orden conceptual a que se ven sometidas sus agentes.

. Los gestores de las MERAS desconocen las ventajas que se derivan de la agremiación, o sus intentos de organización son cooptados por intereses ajenos (políticos, electorales, etc).

. No existen políticas definidas para el financiamiento de las MERAS que se encuadren dentro de proyectos sectoriales o regionales que impulsen los procesos integrales de su desarrollo.

. La presión legalista para su formalización se ejerce desconociendo las limitaciones que los grupos campesinos poseen sobre criterios como: garantías y avales; registros y licencias; contrataciones y transferencias y controles de calidad.

. El monopolio del mercado por parte de las empresas altamente tecnificadas limita el desarrollo de las MERA desestabilizando las economías locales y ahogando las pequeñas iniciativas productivas.

Conclusión

Un programa que se oriente hacia el fortalecimiento de la capacidad de los campesinos para mejorar la producción de alimentos con criterio empresarial, debe tener en cuenta la heterogeneidad de los grupos y partir del reconocimiento de las culturas y potencialidades regionales, para lograr la mayor eficiencia al más corto plazo. Debe tener en cuenta que las MERA son iniciativas que surgen como consecuencia de la producción agropecuaria local. Están determinadas por la estructura cultural que la producción primaria suscita en las regiones (zona cafetera, zona azucarera, etc.). Debe partir de lo existente o inducir procesos complementarios que permitan al campesino: fortalecer sus propios desarrollos tecnológicos mejorando sus sistemas productivos; acceder a modalidades de crédito que se adapten a sus condiciones y necesidades reales; ordenar los procesos de comercialización de sus productos en forma tal que logren ventajas comparativas frente al actual esquema de mercadeo; obtener la información que necesitan para racionalizar su producción acorde a las demandas reales y a las tendencias variables del mercado; comprender las ventajas que

la producción organizada representa en aspectos como capacidad de negociación, mejoramiento del ingreso y condiciones de vida; y participar activa y organizadamente dentro del marco previsto por la descentralización administrativa.

LA ORGANIZACION DE GRUPOS DE CAMPESINOS EN FUNDAEC

Pascal Molineaux*

Introducción

La experiencia de la Fundación para la Aplicación y Enseñanza de laos Ciencias, FUNDAEC, en cuanto al surgimiento de Grupos Solidarios (GS) enfocados hacia la producción agropecuaria de pequeña escala en el norte del Cauca se inició en septiembre de 1989 con la aprobación de un crédito del BID, manejado por FUNDAEC, con el cual se han establecido hasta la fecha 28 de estos grupos con tres a cinco integrantes.

Experiencia valiosa en la conformación de GS de pequeños productores, co-deudores de créditos individuales y solidarios en cuanto al éxito de cada proyecto productivo, solidaridad que se amplia progresivamente, con el aumento en el número de participantes y la diversificación de los proyectos productivos y micro-empresas de procesamiento y venta a la vereda y región.

El esquema de crédito a través de los GS busca adaptarse a las condiciones socioeconómicas del pequeño productor, disminuir el riesgo, ofrecer capacitación y asesoría técnica y administrativa, demostrar al beneficiario su propia capacidad de ahorro y la posibilidad de crear Fondos manejados por ellos a nivel de grupo, vereda o región y aprovecharlos para catalizar el cambio social, ser parte integral de una estrategia global de desarrollo y capacitación al nivel regional y nacional.

Organización y Dinámica de los GS

Los GS surgen por iniciativa propia de los pequeños productores que se benefician de la capacitación ofrecida en la vereda; por parte de aquellos que desean conseguir crédito para el proyecto productivo específico.

Después de tomar el curso de capacitación, ofrecido de manera general a toda la comunidad, hay una consulta sobre el concepto de solidaridad, sobre cómo la solidaridad puede disminuir el riesgo en el manejo de una pequeña parcela productiva o micro-empresa de procesamiento o venta, de cómo los GS pueden consolidarse y convertirse en catalizadores del cambio social y económico en la comunidad . El concepto de solidaridad y sus implicaciones surge así de la consulta, identificado por los mismos participantes como un concepto importante para lograr unos objetivos de desarrollo en la comunidad.

---

* Consultor, FUNDAEC

Los GS tienen propósitos que van mucho más allá de la simple obtención de crédito para unos proyectos productivos, como son:

. Crear una estructura, una institución solidaria, manejada por los mismos miembros; que además de ser co-deudores económicos, compartan conocimiento técnico y se apoyen en la ejecución del proyecto desde el inicio (con el cumplimiento de los requisitos).

. Trabajar juntos para conseguir insumos y servicios (por ej. del ICA) y comercializar sus productos (por ej. diversificándolos, o escalonando la producción en el tiempo).

. Entrar juntos en un proceso de capacitación sobre aspectos técnicos y económicos de sus proyectos.

. Establecer un Fondo del Grupo, al cual todos deben contribuir y cuyos propósitos deben definir.

Durante la ejecución de los proyectos productivos, los participantes en una comunidad pueden reunirse esporádicamente para consultar sobre el fortalecimiento de estructuras locales. cuando se termina el proyecto, se organiza un día de aprendizaje común (ó día de campo), con la intervención de los GS que han participado en el proyecto.

Cuando un GS se forma, se crea su Fondo al cual cada miembro contribuye con una cuota fija. Este Fondo sirve varios propósitos, determinados por los mismos miembros: para emergencia, para pequeños proyectos, para contribuciones a la comunidad, a una familia necesitada o a la escuela, según las prioridades del GS en el momento. En caso de que sea un préstamo, el GS tiene que fijar las condiciones de reembolso.

En el establecimiento y manejo del Fondo hay un aprendizaje común muy importante. Se dan cuenta de su capacidad de ahorro, como grupo, y de su potencial de auto-dependencia gradual, de cómo pueden contribuir, al fortalecimiento de unas estructuras locales, a proyectos colectivos y a una mayor solidaridad entre sí y con la comunidad. Estas dinámicas conducen a otra etapa; el establecimiento de un Núcleo Solidario en la vereda.

El Crédito

En la experiencia de FUNDAEC, hay algunos principios que deben regir la relación entre las GS y la agencia de crédito para lograr su fortalecimiento:

1. Para que haya unidad de pensamiento tanto entre los diferentes asesores que interactúan con los GS como entre los beneficiarios

del crédito, en cuanto a la definición e implicaciones de una verdadera solidaridad, concepto fundamental en la formación de los GS y en el funcionamiento de todo el esquema de crédito, es esencial empezar con la discusión sobre los valores humanos. Esta capacitación básica, debe ser ofrecida a todos los beneficiarios de crédito. Además, se deben re-discutir los conceptos allí presentados cada vez que la oportunidad se presenta. Esto es un aspecto novedoso en esquemas de crédito y vale la pena destacarlo.

2. Hay que presentar el programa de crédito y capacitación como un paquete completo que incluye la capacitación y asistencia técnica y administrativa, la organización de GS, y el crédito. Esto se ha revelado importante, para lograr un programa efectivo, que no sea únicamente el crédito que motiva la participación de los beneficiarios potenciales.

3. En todos los casos, los que quieren tomar un crédito y ya tienen experiencia con el proyecto productivo deben tomar una evaluación técnica y un curso sobre solidaridad y organización de un GS.

4. Los GS deben formarse entre personas que se conocen y se escogen como socios; así la confianza se construye desde el inicio. Se debe asegurar que los miembros de un GS no están demasiado separados (lo que imposibilitaría reuniones frecuentes), y que el equilibrio entre hombres y mujeres en un GS (en cuando sea posible) se mantenga.

5. Se debe tener en cuenta que los GS son estructuras variables y cambiantes (con una existencia temporal) y pueden, cuando un proyecto termina y el GS ha cumplido todos sus compromisos con la agencia de crédito, buscar otros socios para empezar otro tipo de proyecto productivo.

6. Entregar el crédito a los beneficiarios en especie. En el caso de FUNDAEC, esto se hace mediante un sistema interno de transferencia de fondos entre una cuenta interna en el banco de FUNDAEC para cada proyecto y la entidad que suministra los insumos.

7. No ofrecer todo. Hay que dejar que el GS busque ciertos recursos o insumos. Tratar de establecer, desde el inicio de un GS, su existencia independiente del crédito o de la agencia de crédito.

8. Cuando surge un problema en el GS, dar al GS un tiempo razonable para que encuentre la solución. El proceso de busca de soluciones en un GS es un proceso importante de aprendizaje y fortalecimiento.

9. Dar a los GS tiempo para aprender, en la práctica, cómo trabajar en grupo, y para dominar un proyecto antes de ofrecerles

crédito en otros tipos de proyectos. No tratar de introducir todos los conceptos de funcionamiento de un GS con el primer proyecto.

10. Cuando se nombra el coordinador, definir claramente cuáles son sus responsabilidades hacia el GS y hacia la agencia de crédito. El coordinador es responsable de que todos los miembros reembolsen sus créditos e intereses y paguen su contribución al Fondo. El propósito es hacerles responsables, como grupo, ante la agencia de crédito para disminuir el costo de la administración del crédito.

CONSIDERACIONES SOBRE LA ORGANIZACION DE LAS MERA

Jaime Ramírez Guerrero*

Introducción

Antes de entrar en el tema específico, conviene aclarar a qué se hace referencia en la exposición cuando se habla de Microempresas Rurales de Alimentos, o MERA.

Aclaración pertinente, pues el término "micro" introduce en la denominación una limitación de tamaño que quizás sirva para caracterizar muchos, probablemente la mayoría, de los casos concretos a los que ella alude, pero que no siempre es necesaria. De otra parte, porque -ante el auge del tema de la microempresa urbana- inevitablemente el concepto "micro" invoca unas connotaciones que seguramente atraigan la simpatía del público, pero que pueden oscurecer el análisis.

De la lectura de los materiales de trabajo para el Taller, y de las discusiones en paneles anteriores, se deduce que estamos hablando de unidades de producción o de servicios agroindustriales (actividades postcosecha), sin incluir la comercialización, ubicadas en zonas rurales (incluyendo pequeños poblados de función eminentemente rural), especializadas en la producción de alimentos, que a su vez, cumplen con la función de generar mayor valor agregado en la producción campesina, permitiendo la apropiación de este excedente por los productores primarios o por otros grupos integrantes de las comunidades rurales, mediante procesos organizativos y de gestión participativos y autogestionarios.

La caracterización anterior, como se ve, supera el simple formalismo metodológico y responde a la necesidad de contextualizar la tarea de promoción de MERAs dentro de claras y expresas estrategias de desarrollo rural, que en este caso privilegian los intereses y el protagonismo participativo de las comunidades campesinas y de las de sus pequeños núcleos urbanos. De esa manera, se descarta del universo de MERAs así definido a las empresas agroindustriales de tipo enclave, de cualquier tamaño, creadas por capitales y agentes de intereses ajenos a las comunidades rurales, que excluyen la participación de los productores primarios, y que operan como mecanismos de transferencia "hacia afuera" del mayor valor agregado.

---

* Presidente Comité Directivo, Corporación Fondo de Apoyo de Empresas Asociativas (CORFAS)

Aun después de hacer estas precisiones, el concepto de MERA expresa una realidad muy variada en sus manifestaciones prácticas. Por ello, los programas de fomento de MERAs deben desarrollar estrategias específicas para responder a situaciones diferenciadas según se trate de: inducir nuevas actividades agroindustriales, o desarrollar las que ya se practican entre la población objetivo; introducir nuevas tecnologías, o mejorar las de uso tradicional; fomentar que los productores primarios asuman ellos mismos las funciones de agroindustria, o que ellas sean asumidos por otros grupos integrantes de sus comunidades. En estos casos, anticipar y dar tratamiento adecuado a los posibles conflictos de intereses; privilegiar las formas de propiedad y gestión individual para las empresas agroindustriales, o las formas asociativas correspondientes, o las diversas combinaciones posibles; ubicar las MERAs como instrumento coadyuvante en estrategias de subsistencia, o como eje de estrategias de acumulación y desarrollo, etc.

Las anteriores no son necesariamente disyuntivas absolutas, sino alternativas que pueden combinarse de diferentes maneras en situaciones concretas, abriendo una amplia gama de opciones de acción a las entidades interesadas en el fomento de MERAs. Esto, por su parte, hace imposible definir una metodología única y universal para estas tareas . Como máximo, se pueden identificar principios metodológicos generales, útiles para todas aquellas prácticas que comparten los mismos criterios de desarrollo.

Por ello, presentamos los principios metodológicos generales aplicados por la Corporación Fondo de Apoyo de Empresas Asociativas, CORFAS, en sus tareas de fomento a empresas asociativas conformadas por pequeños productores campesinos, pescadores artesanales, etc., empresas asociativas que en muchos casos constituyen MERAs tal como se las acaba de definir. Esos principios metodológicos, referidos especialmente a la organización, son de manera muy suscinta:

. Partir del reconocimiento de la realidad actual del pequeño productor campesino en sus dimensiones cultural, técnico-económica y socio-política, para formular estrategias de desarrollo y esquemas de organización que se adecuen a ella, a pesar de sus limitaciones reales o aparentes .

. Tener en cuenta que esa realidad es heterogénea en muchos aspectos, pero que para una estrategia de fomento empresarial es especialmente relevante la diferenciación respecto a sus niveles y potencial de desarrollo técnico-económico y de articulación con el mercado. A mayor grado de desarrollo corresponden formas más complejas de organización empresarial, que deben estar claramente diferenciadas, aunque estableciendo una estrategia de tránsito gradual entre ellas.

. Una vez determinada la realidad de la situación específica, se debe planificar la introducción de factores dinamizadores, tales como financiación, tecnología, organización, apertura de mercados, vinculación de nuevos actores productivos (mujeres, jóvenes, etc.). Este debe ser un proceso paulatino e integrado sistémicamente, en que se anticipe la manera como cada factor es afectado por cambios en los otros, evitando el sesgo unidimensional en la intervención.

. La única manera posible de controlar ese proceso sistémico, así como la única posición etica aceptable en la promoción del desarrollo, es la de involucrar la participación activa, organizada, consciente y crítica, de la población objetivo de la intervención. Esa participación debe sustentarse en procesos de apropiación crítica de su propia realidad, de identificación de alternativas, de compromiso con proyectos de cambio, etc., a través de los cuales se definan las formas organizativas de la estrategia empresarial, y se perfilen las formas específicas de participación de cada uno de los actores sociales en la misma.

. De los varios factores de dinamización del desarrollo, se le asigna un papel determinante a la articulación con los mercados de bienes y servicios. Es a partir de evaluaciones realistas sobre las posibilidades de colocación del producto como se puede juzgar la conveniencia, la forma y la oportunidad de introducción de otros factores.

Partiendo siempre de la forma y el nivel actual de articulación con el mercado (productos, volúmenes, canales, etc.), se deben crear o satisfacer condiciones de viabilidad para desarrollar esa articulación. Cada condición de viabilidad tiene una implicación sobre la organización empresarial. Por ejemplo:

. La agregación de oferta, para lograr volúmenes que refuercen la capacidad de negociación en el mercado, exige estrategias que combinen la producción individual con la comercialización asociada.

. La especialización de oferta, para atender a segmentos de mercado seleccionados, exige formas de organización empresarial que aseguren -por vía directa o indirecta- una fuerte capacidad de mercadeo.

. Los requisitos de productividad, estabilidad y calidad indispensables para sustentar cualquier estrategia de comercialización, plantean exigencias precisas a la organización de la producción y a la capacidad de gestión del grupo empresarial. Es a partir de la identificación de este tipo de exigencias que se pueden planificar procesos de capacitación, asesoría y asistencia técnica que resulten pertinentes y eficaces.

. Las estrategias de intervención para cada situación específica deben diferenciar cuidadosamente las funciones de producción primaria, de tratamiento postproducción, de comercialización, de organización gremial, etc., buscando en general la especialización de distintos grupos en cada una de ellas para reconocer vocaciones naturales, para promover la eficiencia, y para abrir campo a la vinculación de nuevos actores al proceso empresarial.

. La especialización de las anteriores funciones debe permitir también su adecuado dimensionamiento, buscando en cada paso el tamaño óptimo a la luz de factores tales como capital y tecnología disponibles y asimilables, condiciones culturales, exigencias del mercado, etc. Esto abre paso a la combinación creativa de dimensiones micro (por ejemplo en la producción primaria), micro/meso (en las postproducción), meso/macro (en la comercialización), micro/macro (en la organización gremial.

. Los criterios anteriores, de especialización y dimensionamiento adecuado de las funciones -especialmente si se piensa en estrategias de intervención macro-, plantean la conveniencia de crear centros de servicios o agentes organizadores de la producción, de la postproducción, de la comercialización, etc. Por ejemplo, empresas comercializadoras, centros de productividad, etc., en cuya propiedad y gestión haya participación de la población objetivo, y que alivien exigencias técnico-económicas a las organizaciones empresariales de base.

Los anteriores criterios metodológicos conducen ineludiblemente a la necesidad de que las tareas de fomento de la MERA se incorporen en un sistema adecuado de apoyo institucional, de alto nivel de profesionalismo, eficiencia, agilidad y compromiso. Ninguna entidad tiene capacidad para ofrecer todos los recursos y servicios que se requieren en estrategias del tipo aquí delineado, y por ello es cada vez mas necesaria la complementación interinstitucional.

En este campo, las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo tienen un papel fundamental como organizadoras de la articulación entre grupos objetivo, sus organizaciones y las grandes instituciones del Estado; como eficientes prestadoras de servicios especializados; como canalizadoras de recursos y servicios a sectores y grupos que no tienen acceso al sistema institucional; y en general como interlocutoras válidos del Estado y de otros sectores de la sociedad civil sobre los temas del desarrollo económico y social.

Las ideas aquí expuestas derivan de la experiencia que en tal carácter ha logrado CORFAS.

EXPERIENCIAS DE FUNDAEC EN LA ORGANIZACION DE MERA

Gerda Sánchez*

Introducción

El presente documento se basa en los objetivos propuestos y las experiencias obtenidas para la investigación y posterior establecimiento del Centro Agroindustrial que FUNDAEC ha venido desarrollando en los últimos seis años.

Factores de Organización

Existen diversos factores que influyen en la organización de las MERA, principalmente cuando se considera la lógica campesina del trabajo y su relación con aspectos como la competencia frente a la colaboración, la participación, la organización campesina y la capacidad empresarial generada en el proceso.

Competencia vs Colaboración

Existe la tendencia a mirar el potencial de las agroindustrias rurales sólo como una oportunidad de negocios para el campesino. Si bien la generación de mayor ingreso es importante, este modelo agroindustrial competitivo hace énfasis en la eficiencia de la producción y en el funcionamiento dentro de un sistema de toma de decisiones que mira el riesgo-beneficio. Conviene tener en cuenta que esto puede favorecer a un solo sector de la economía rural creando una élite económicamente poderosa entre los campesinos.

Un modelo mas colaborativo podría visualizar la agroindustria como un medio para obtener un fin, esto es, como un camino para mejorar el bienestar tanto del campesino como del consumidor rural, visión que concuerda con los valores tradicionales del campesino. El concepto de cooperación puede verse dentro de un marco de relaciones armoniosas y sostenidas entre la sociedad y la naturaleza. Sin embargo, no se trata de imponer una organización de tipo cooperativo, sino más bien de educar subrayando el valor tradicional de la responsabilidad civil.

---

* Asistente de Investigación, FUNDAEC

Participación

A nivel global la década de los ochentas se ha centrado en la participación. Sin embargo, son muchas las interpretaciones sobre lo que esto significa y pocos los programas de desarrollo con actividades realmente participativas. En América Latina el crecimiento significativo de los movimientos participatorios en los últimos quince años, ha llevado a un acelerado proceso de organización en lo que se refiere a los sectores populares. Las actividades de participación de pequeños grupos que trabajan aislados pueden fácilmente expandirse a estructuras locales y regionales para facilitar la realización de metas complejas de la comunidad.

La Organización Campesina

Este aspecto es básico para desarrollar la capacidad de identificar y resolver problemas y mejorar la toma de decisiones. En algunos países existen formas tradicionales de asociación sobre las cuales se puede construir. Sin embargo, en muchas de las actuales situaciones rurales hasta la unidad familiar extendida se ha desintegrado. No hay un verdadero espíritu de comunidad, por esto deben crearse organizaciones que promuevan y faciliten su reintegración. Una respuesta a esta necesidad es la creación de microempresas rurales que permitan ejercitar la capacidad de identificar problemas y plantear alternativas de solución, de tomar decisiones y asumir riesgos de acción que involucren a los miembros de la comunidad en la responsabilidad de mejorar una situación común a todos.

La Capacidad Empresarial

Poco se conoce sobre la capacidad empresarial del campesino, excepto lo relacionado con las cooperativas. Muchas experiencias no han sido positivas por falta de un liderazgo vigoroso o porque haya caído en manos de la élite rural más educada. Es difícil para los campesinos que nunca han trabajado en grupos, ni se han comunicado con burócratas y tecnócratas, ni han tenido mucho contacto formal con el mundo de los negocios, ajustarse a un sistema de empresa que genere ingresos. Hay una estrecha relación entre capacidad empresarial, educación y conocimientos. Uno de los principales problemas es la débil infraestructura rural en información para la toma razonable de decisiones. Los campesinos no tienen acceso a información sobre procesos técnicos, equipos industriales, almacenes de suministros, etc.. Los precios fluctúan enormemente y existe la necesidad constante de hacer ajustes por las altas tasas de inflación.

Tipo de Empresa y Requerimientos Legales

Hay que considerar desde el principio los propósitos generales del Centro Agroindustrial propuesto para organizar la empresa de acuerdo a ello. Inicialmente, el Centro Agroindustrial ideado por FUNDAEC se concibió como un centro dinámico de investigación-acción-aprendizaje, con subplantas sin ánimo de lucro. Su propósito es tanto estimular la producción, generar ingresos para los agricultores y estudiantes y proveer a la región de productos de bajo costo y buena calidad, como servir de catalizador de microindustrias o empresas de servicios y almacenes comunales.

Antes de tomar una decisión sobre la estructura de la organización, hay que explorar cuidadosamente las implicaciones legales y tributarias del tipo de organización formal. Muchos gobiernos carecen de legislaciones para organizaciones campesinas distintas de las cooperativas. Los grupos campesinos requieren asesoría sobre la redacción de estatutos y el cumplimiento de otros requisitos legales.

Otra implicación al establecer agroindustrias rurales la constituyen los complejos requerimientos sanitarios y de licencias, diseñados principalmente para agroindustrias urbanas. Hay que tener en cuenta no solamente la larga lista de documentos requeridos, sino también aspectos funcionales específicos del diseño de la planta. No es raro encontrar empleados públicos que piden dinero extra para acelerar o facilitar el proceso; de ahí que generalmente las agroindustrias rurales, funcionan por fuera de la economía formal. En el caso de agroindustrias rurales de alimentos, el otorgamiento de las licencias sanitarias de funcionamiento puede requerir contratos formales con laboratorios autorizados para garantizar el control de calidad del producto procesado. Una vez llenados los requisitos formales, la obtención de la licencia puede tomar meses o años, si hay cambios frecuentes en el gobierno y por consiguiente en el personal.

Las estructuras impositivas rara vez tienen en cuenta la necesidad de estimular el desarrollo por medio de formas de organización alternativas que podrían incluir un tratamiento tributario especial, con tasas mas favorables.

Asesoría Técnica, Sistema Bancario Central, Vínculos Interinstitucionales

Asesoría Técnica

El grupo de investigación de FUNDAEC ha estimado que se requieren por lo menos dos años de trabajo intensivo en reuniones, capacitación y seguimiento cada diez días para hacer despegar un

proyecto piloto como los desarrollados en el Centro Agroindustrial. En algunos casos el grupo investigador toma cursos especiales a la par con los individuos que manejarán el negocio. El equipo de instructores de la Universidad Rural juega un papel importante en el entrenamiento de los estudiantes que colaboran en la investigación de proyectos en el Centro Agroindustrial.

Sistema Bancario Central

Para establecer un sistema que facilite el control contable y la eficiencia administrativa, se ha establecido un sistema bancario central en las oficinas de Cali. A cada proyecto se le asigna un código sobre una cuenta basándose en el capital de trabajo requerido para un mes. Todas las solicitudes de retiro de fondos se hacen en formatos y el dinero de las ventas también se deposita en este banco central. Este mecanismo innovador no es solo un elemento de eficiencia administrativa en finanzas, sino que también facilita la supervisión de los gastos de los proyectos y el crédito y la monitoría de relaciones financieras entre las diversas actividades.

Vínculos Interinstitucionales

FUNDAEC promociona activamente el intercambio de información y entrenamiento en la región nortecaucana, así como en otras partes de Colombia y América Latina. Una de las formas de lograr esto es mediante el establecimiento de acuerdos de colaboración investigativa; otro es el entrenamiento de personal de entidades oficiales, otras entidades privadas y universidades. Estos vínculos interinstitucionales son básicos porque permiten la máxima utilización de los recursos humanos y la infraestructura institucional de una región dada y evitan la innecesaria duplicación de esfuerzos de investigación y desarrollo.

Viabilidad Organizativa

Un Centro Agroindustrial debe verse como una estructura económica de la comunidad y como tal debe ser propiedad de grupos o instituciones con propósitos sociales. Hasta ahora la administración de las plantas ha estado en manos de FUNDAEC, que se ha centrado principalmente en los aspectos técnicos, en vez de los administrativos y organizativos. Algunas de las subplantas del Centro Agroindustrial han alcanzado el punto de equilibrio económico pero ninguna ha pasado a manos de la comunidad. En las situaciones de entidades oficiales y no oficiales que establezcan esta operación, la pregunta sería cómo y cuándo pasar las microindustrias a manos de los campesinos. Si uno sigue un modelo

participativo de investigación-acción entonces debe existir una participación plena de la comunidad en la toma de decisiones desde el principio. De esta manera, el entrenamiento puede darse gradualmente para preparar a la comunidad en aspectos críticos como las habilidades administrativas y organizativas necesarias para manejar una microindustria. En el caso específico de FUNDAEC, el Centro Agroindustrial se organiza como un ente independiente, volviéndose autosuficiente después de cinco años de actividades de investigación y desarrollo. Como se expuso anteriormente, el Centro Agroindustrial no solo continuará sirviendo a la región mediante la producción de alimentos nutritivos y de bajo costo sino que también funcionará como un laboratorio de aprendizaje en conjunto con la Universidad Rural de modo que este aprendizaje pueda ser socializado por los campesinos de la región y de cualquier otra parte.

Se requiere una visión conceptual común del Centro Agroindustrial, sus objetivos, su funcionamiento, sus sistemas contables, sus procedimientos de empleo, etc.. Esto requiere un esfuerzo por parte de las entidades no oficiales cuando se integra un equipo multidisciplinario. Este esfuerzo de grupo involucra la integración de conceptos utilizando una aproximación pandisciplinaria y una orientación global en el doble propósito económico y social. Esto no solo requiere de un entrenamiento considerable sino también de un seguimiento para asegurar que ocurra, especialmente en las instituciones no oficiales, que pueden tener limitado personal de tiempo completo y por tanto dependen mucho de estudiantes de tesis de investigación, consultores temporales o personal de entidades colaboradoras de la región. El uso de personal temporal puede proporcionar influjos innovadores, pero la cultura organizativa puede afectarse; puede haber falta de continuidad en la formulación e implantación de políticas, así como en la toma de decisiones.

(Referencia: Brekelbaun, Gertrude. 1989. Hacia un Modelo de Desarrollo para una Economía Rural Alternativa Estudio de Caso de un Centro Agroindustrial en Colombia. Cali, FUNDAEC).

V. COMERCIALIZACION Y FINANCIAMIENTO

Abstract

Marketing and credit could easily became the botteleneck of any rural enterprise if they are not handled and planned correctly. Apart from describin t methods used by different organization in this respect, this section brings a very interesting methodological strategy designed for regional marketing in an area of Colombia.

PRODUCCIÓN Y MERCADEO

Jorge Iván Restrepo R.*

Introducción

La Microempresa Rural de Alimentos (MERA), existe por tradición en nuestro medio. Consideramos como MERA cualquier tipo de iniciativa agroindustrial que le dé valor agregado a un producto, incluyéndose empaque, selección y proceso.

Las fincas tradicionales productoras de materia prima son aquellas que venden sus productos tal como se cosechan (racimo, bulto, caja). Las unidades integradas producen alimentos y realizan en la misma explotación selección, empaque o proceso. Es frecuente también la presencia de microempresas rurales que compran materia prima de la región.

La MERA integrada tuvo sus inicios en nuestro país con la llegada de la caña de azúcar y por consiguiente la formación de los primeros trapiches paneleros. Por ciertas condiciones específicas ese tipo de MERA se ha sostenido durante 500 años (existen actualmente 60.000 trapiches paneleros en el país), manejadas en muchos casos por personas analfabetas, sin recursos económicos y enfrentadas en los últimos años al azúcar, proveniente de grandes agroindustrias (ingenio azucarero).

Sobre las características socioculturales, económicas, de mercado y energéticas que han permitido el sostenimiento a esta clase de MERA debemos inspirar el desarrollo agroindustrial del pequeño productor.

Plan de Microempresas Rurales - Fundación CARVAJAL

Teniendo como base la iniciativa del individuo y las condiciones del medio, los esfuerzos de la institución son orientados a apoyar y no sustituir el esfuerzo del hombre, dentro de la especificación de trabajar con empresas que existen y que se constituyen en el primer potencial de trabajo. Se hace énfasis también en la formación del empresario más que de la empresa misma, conscientes de la importancia del hombre en la gestión.

El plan general de Desarrollo de Microempresas Agrarias consiste en: apoyo (capacitación, asesoría, crédito) y desarrollo en dos aspectos básicos: asistencia técnica (unión de contrato

---

* Director, Programa Microempresa Rural, Fundación CARVAJAL

técnico; solicitud de servicios) y comercialización (puntos de venta, uniones de venta, proveeduría de tenderos, franquicia de marcas).

La participación directa de Fundación CARVAJAL en mercadeo se realiza en las proveedurías de tenderos. Estos centros de distribución de alimentos permiten a los tenderos comprar directamente a los productores. La institución ni compra, ni vende. Cada productor mediante un sistema de concesiones ubica la mercancía en el local, siendo atendida la venta, manejo de inventarios y precios por un mercaderista pagado por la empresa. En una caja central, administrada por la Fundación, se recibe el dinero de las ventas, del cual se saca una comisión según el tipo de producto. A los concesionarios se les entrega el dinero de las ventas mediante consignación. Los tenderos que tienen acceso a la proveeduría han sido afiliados mediante un proceso de capacitación, asesoría y crédito.

Otras actividades de mercado se efectúan con coordinación de la Fundación como es el caso de las uniones de venta o compra y la franquicia de marca. En estos casos las empresas actúan individualmente, pero con apoyo de la Fundación para lograr volúmenes de compra.

Uno de los interrogantes del sistema es cómo vincular el pequeño productor a la proveeduría o a otros canales de mercadeo. Para es necesario mejorar su nivel empresarial. Con este fin se ha desarrollado un plan de capacitación para los propietarios de microempresas rurales bajo el siguiente esquema:

Modulo 1: Formación empresarial
1. La empresa
2. Inventarios
3. Balance
4. Sistema simple de cuentas
5. Pérdidas y ganancias
6. Flujo de efectivo

Modulo 2: Mercadeo y ventas
1. Control de calidad
2. El medio del mercado
3. La mezcla de mercado
4. El plan de mercadeo
5. La venta

Modulo 3: Crédito
1. El crédito bancario
2. Proyectos de inversión

Modulo 4: La producción
1. Diversificación
2. Reciclaje
3. Registros de producción
4. Energía y medio ambiente

Módulos Específicos:
1. Ceba de cerdos con residuos
2. Cría de ovejas de carne
3. La granja intensiva
4. Bloques multinutricionales
5. Etc.

El ordenamiento de los módulos no indica necesariamente una secuencia en la capacitación, sino que se aplican dependiendo de las necesidades y el nivel de escolaridad del productor. Del anterior esquema de capacitación se consideran de administración clásica los módulos 1,2 y 3. Se presentan además con un nuevo enfoque los módulos 4 específicos.

El Mercadeo

Para este taller se solicitó presentar el mercadeo, el cual ha sido expuesto dentro del esquema completo de capacitación, siendo parte integral del manejo empresarial de la finca o MERA.

En el plan de capacitación se toca el control de calidad, con un concepto integral de los factores de funcionamiento y administración empresarial. En el tema de medio ambiente de la finca, se considera la oferta, la demanda, ocasiones especiales, costumbres populares y decisiones del gobierno.

Con prácticas de comparación de los productos de la MERA propia y de aquellos que constituyen la oferta, se cotejan factores de precio de venta, calidad, presentación de los productos, buen trato, honradez y cumplimiento.

En el tema "la mezcla de mercadeo" se estudian factores como los productos, los precios, los canales de distribución y la propaganda.

En el último tema "el plan de mercadeo" se estudian ejemplos de proyección sobre cantidades a vender según la producción esperada y se estudian los costos de mercadeo en caso de incluir empaques o marcas especiales al producto.

La Producción

Este módulo está encaminado a orientar las políticas de producción del pequeño empresario. Es interesante citar tres ejemplos de MERA en que se consideran aspectos de diversificación, energía y reciclaje.

Ejemplo de la rayandería de yuca:

Planta de yuca	Tallos (semilla)
	Hoja (rumiantes)
Raíz (100 kg)	10 kg corteza y tallo
o porcinos	
Almidón y mancha	8 kg de afrecho (porcinos)
	2 kg de mancha (porcinos)
20 kg de almidón	Efluente

Ejemplo del trapiche panelero:

120 kg de caña	20 kg de cogollo (rumiantes)
100 gr de tallos	50 kg de bagazo (combustible)
5 kg de jugo	cachaza melote (porcinos)
ó	
(porcinos)	panela 10 kg

Ejemplo de plan para selección y mercadeo de plátano

Planta de plátano	Pseudotallo y hojas (rumiantes)
racimo de plátano	precio bajo (porcinos)
ó	
buena calidad	mala calidad (porcinos)
gajas grandes	
1a. calidad	mercado preferencial
gajas medianas	
2a. calidad	mercado popular
gajas pequeñas	
3a. calidad	microempresas de plátano tostado

En estos ejemplos se ve claramente como se integra la producción animal a la MERA. Este factor clave en el uso de subproductos y excedentes de cosecha es la herramienta básica del mercadeo, ya que permite niveles especializados de selección así como una utilización de las materias primas a nivel de finca como regulación al precio del mercado (por ejemplo, si baja el precio de la panela, se emplea el jugo para alimentación animal).

Es importante también el equilibrio energético, dependiente frecuentemente de combustible vegetal. La MERA será eficiente en la medida en que pueda captar y retener más energía solar, gracias al proceso de fotosíntesis. Por esta razón es importante ligarla

al proceso de producción de materias primas, ya sea en la misma finca o región. Mediante este concepto se deben resaltar los factores que favorecen la captación de energía solar, cuyo resultado se cuantifica según la producción de biomasa (el volumen de materia orgánica, que se genera en forma vegetal o animal).

El proceso de aprovechamiento de ésta se basa en el uso de todo aquello que ya sea biomasa, dándole el mejor empleo posible como alimento humano, alimento animal, fertilizante, combustible o estructura fibrosa.

La retención es la capacidad de impedir que la biomasa en el ciclo de la finca se pierda o desperdicie. Un ejemplo de desperdicio de biomasa son las quemas de los residuos de cosecha. La retención de biomasa en sus distintos pasos se basa en el reciclaje, tema cubierto en el módulo de "producción".

COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

José Luis Parra S.*

Introducción

En 1971, al vincularse la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia a la comercialización de productos agropecuarios perecederos provenientes de la zona cafetera, se estructuró un plan de proyecto piloto para la compra directa a los productores por intermedio de rutas de compra, previamente indicada a aquellos en determinadas áreas. El proceso incluía además de la compra, la selección, clasificación, empaque y transporte a los centros de consumo para su distribución final a través de canales concertados por anticipado.

Posteriormente, teniendo en cuenta la heterogeneidad de los productos, la deficiencia en la calidad, la dispersión de la producción, se consideró necesaria la agremiación de los productores, con el fin de concentrar volúmenes en determinadas zonas y atender con mayor facilidad la demanda.

Luego de un detallado análisis sobre los beneficios de estos proyectos piloto, se llegó a la conclusión de que si bien a través de la intervención directa del Programa de Desarrollo se mejoraban los ingresos de los productores, puesto que los intermediarios debían pagar mejores precios para no salir del mercado, los agricultores dejaban de ser parte activa dentro del proceso de comercialización y no se interesaban por mejorar sus técnicas de empaques, movilización de productos y demás aspectos del mercadeo.

Además, en las zonas de producción no existía un sistema de información de precios y mercados que orientaran al agricultor en la definición de cuál debería ser el destino más viable para su producción y cuáles los precios que regían en el mercado.

Con base en lo anterior, se inició la promoción para la creación de Asociaciones de Productores, a las cuales la Federación presta su concurso en los siguientes aspectos: asistencia técnica en la producción; estudio socio-económico de la zona; capacitación de los socios en cooperativismo y asociación; asistencia para la obtención de personería jurídica; puesta en marcha de la organización; consecución de canales de distribución; y crédito asociativo para mercadeo.

---

* Federación Nacional de Cafeteros, Programa de Desarrollo y Diversificación de Zonas Cafeteras

Las asociaciones efectúan las ventas en los mercados mayoristas de las ciudades capitales, en las cadenas de supermercados y la Red de Comercialización Cafetera.

Centros de Acopio

Las asociaciones y/o grupos pre-cooperativos cuentan con asesoría por parte del Programa de Desarrollo para el establecimiento de Centros de Acopio donde reciben los productos para luego distribuirlos a mercados urbanos. Estos centros son sitios a los cuales llegan agricultores de una determinada asociación para concentrar volúmenes de producción que por sus características de estado de maduración, cumplimiento de normas de calidad y empaques adecuados, pueden continuar con el proceso de mercadeo hasta el consumidor final.

Cadenas de Supermercados

Otro campo en el cual ha tomado parte activa el Programa de Desarrollo tanto desde el punto de vista financiero, como de la asesoría técnica , es el de las cadenas de supermercados cafeteros, establecidos por las cooperativas de caficultores como una rama adicional a sus operaciones básicas de compra de café y de provisión agrícola.

Las empresas del gremio cafetero con algunas otras privadas, formas asociativas y agroindustrias constituyen una red o sistema nacional de comercialización en función del mercado mayorista y los mercados de exportación.

Servicios de Información de Precios y Mercados

Con el fin de proporcionar una herramienta que sirva de base para la planeación de la explotación de las fincas, la Federación, a través del Programa de Desarrollo, ha estructurado un sistema de información de precios y mercados que en la actualidad cubre la zona cafetera y otras áreas en coordinación con otras entidades del sector agropecuario.

Con este propósito se efectúan estudios de ciclos semanales, mensuales y anuales, a nivel de productores y de centros mayoristas y se hacen recomendaciones sobre variedades de productos o cultivos, épocas de siembra, expectativa de precios y condiciones del mercado. dichos estudios son el fundamento para el establecimiento de los precios de garantía para calidades específicas de los diferentes productos.

Agroindustria y Tecnología de Alimentos

Una actividad complementaria para incrementar el valor agregado de la producción, la constituye la organización de empresas agroindustriales y los programas de tecnología de alimentos, los cuales contribuyen a reducir las pérdidas de cosechas y a mejorar la dieta. Se suministra asistencia técnica en la selección de maquinaria para los proyectos y asesoría en el montaje de industrias, tales como procesadoras de leche, frutales, harinas, etc. Se realizan además, estudios para conservación de jugos, pulpas, frutas y verduras y se han publicado manuales de utilización de bajas temperaturas, tiempos de conservación y normas para la producción casera de frutas y hortalizas.

Dentro de las labores desarrolladas en agroindustria, el procesamiento de productos alimenticios ocupa el lugar más importante, las prioridades de inversión están cifradas en su transformación, conservación y mercadeo, además del procesamiento de productos agropecuarios útiles como materias primas en diferentes renglones de la industria y el aprovechamiento de subproductos y desechos.

La transferencia de tecnología a través del programa de transformación casera de alimentos es un plan de apoyo a las actividades de diversificación en agroindustria y mercadeo para aspectos como técnicas de procesamiento y empaques.

LA ORGANIZACION COMUNITARIA EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION AGROPECUARIA

Propuesta Metodológica (SENA)

Hamilkar Salgado L.*

Introducción

Es suficientemente conocida la poca incidencia de los productores de alimentos en la concertación del precio para sus productos; su llegada a los mercados en forma desorganizada. Si logramos una participación ordenada en los mercados se podría igualmente planificar la producción, adoptar tecnologías adecuadas, efectuar transformación primaria de alimentos a nivel local y realizar una provisión satisfactoria de insumos y bienes básicos.

Por lo anterior, consideramos urgente buscar estrategias que generen procesos de organización comunitaria de productores y consumidores tanto a nivel veredal, como regional, alrededor de empresas de economía solidaria con el objetivo claro de planificar la producción, la distribución y el consumo. Para lograrlo se proponen cuatro niveles de organización.

Niveles de Organización

Primer Nivel. Organización veredal o urbana alrededor de tiendas de gestión comunitaria u otro tipo de organización comunitaria que cumpla con los siguientes objetivos: cuantificar la producción agropecuaria actual y potencial; acopiar, seleccionar, clasificar y empacar la producción; hacer transformaciones primarias si las condiciones lo favorecen; y garantizar el abastecimiento de insumos y bienes básicos a la comunidad veredal.

Este primer nivel de organización lo conforman directamente los productores y consumidores veredales, serán sus socios.

Segundo Nivel. La organización debe darse alrededor de empresas de economía solidaria con cubrimiento municipal, sus afiliados serán las organizaciones del primer nivel y deberán cumplir como funciones: suministrar información oportuna de precios

---

* Superintendente. P.P.P. Rural, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Regional Bogotá

y mercados a sus afiliados; abastecer eficazmente de insumos y bienes básicos a sus socios; acopiar la producción municipal e impulsar el establecimiento de infraestructura básica para comercialización incluida, ser posible, la transformación primaria; brindar crédito en especie a sus afiliados, cuando sea necesario; y transportar los productos acopiados a la cabecera regional.

Tercer Nivel. Como en el nivel anterior la organización debe concretarse en empresas de economía solidaria con cubrimiento a los municipios que conformen su región, serán sus socios las organizaciones municipales y deberá cumplir con las siguientes acciones: colocar los productos acopiados en los mercados terminales; dar información de precios y mercados a sus socios; fomentar el establecimiento de agroindustrias regionales previos estudios de factibilidad; abastecer de insumos y bienes básicos a sus afiliados; intervenir productos que presenten distorsión de precios en los mercados a través de convenios con instituciones estatales; otorgar créditos en especie a sus afiliados cuando sea requerido; impulsar con las administraciones municipales y entidades gubernamentales, la realización de proyectos que beneficien el desarrollo regional; y realizar estudios de mercado que faciliten la colocación de la producción ofrecida.

Cuarto Nivel. Aquí debe consolidarse igualmente una empresa de economía solidaria conformada por las del nivel anterior y además por las de economía solidaria de los distribuidores minoristas del sector urbano de la capital pues esta organización tendrá un cubrimiento departamental y desarrollará las siguientes actividades: organizar la distribución urbana de alimentos y fomentar el consumo de los productos de cosecha; abastecer a sus afiliados de insumos y bienes básicos necesarios; suministrar información oportuna de precios y mercados; hacer investigación de mercados; promover y realizar exportación de productos agropecuarios; fomentar y establecer agroindustrias y servicios para la comercialización; representar a sus afiliados ante organismos públicos y privados; obtener crédito para apoyar su gestión; y hacer importación de insumos y medios para la producción.

La estrategia requiere de una participación de entidades públicas y privadas que acompañen el proceso y lo apoyen sin interferirlo.

Esquemáticamente se puede visualizar la estrategia en los dos cuadros siguientes.

Gráfico 1: Estrategia metodológica de organización para el desarrollo Regional en Comercialización.

Primer Nivel

Tiendas de gestión comunitaria
Tiendas de economía solidaria

Segundo Nivel

Tiendas veredales
-Productores rurales
-Comunidad urbana

Tercer Nivel

Socios delegatarios de empresas de economía solidaria del segundo nivel regional

Cuarto Nivel

Area Urbana
-Cooperativas de consumo y comercialización
-Cadenas detallistas
-Cadenas de tenderos
-Otras organizaciones sin ánimo de lucro

Area Rural
Empresas de economía solidaria regionales del tercer nivel

En Mercado Agropecuario

-Estudio producción agropecuaria potencial
-Acopio producción veredal
-Selección y clasificación
-Empaque
-Entrega a empresa de economía solidaria del segundo nivel

En Abastecimiento de Bienes Básicos e Insumos Agropecuarios
-Estudio de requerimientos
-Pedido a la empresa de economía solidaria del segundo nivel
-Mantenimiento surtido

En Producción

-Planear producción socios (fresco, agroindustria, exportación)
-Abastecer insumos adecuados

En Organización
-Promover y divulgar servicios
-Aglutinar en torno suyo a la comunidad municipal

En Infraestructura de Comercialización
Estudiar posibilidades infraestructura adecuada al grado desarrollo/empresa

En Organización

Aglutinar a empresas de economía solidaria municipal

En Infraestructura de Comercialización
Construir y/o dotar a la comercializadora

En Comercialización Agropecuaria
-Estudiar oferta empresas del segundo nivel
-Ejecutar investigación de mercados
-Adecuar producción (reempaque-maduración)
-Comprar y/o recibir

En Organización

Motivar, promover y participar en el sistema rural-urbano solidario de distribución (víveres, insumos)

En Comercialización
-Distribuir producción agropecuaria regional del tercer nivel
-Abastecer a empresas del tercer nivel de víveres e insumos
-Informar al tercer nivel los precios y necesidades de abastecimiento
-Promover el consumo de productos en consecha

permanente
-Venta al público

En Apoyo al Desarrollo Regional
-Identificar necesidades prioritarias infraestructura económica y social
-Identificar necesidades prioritarias capacitación
-Identificar necesidades prioritarias créditos
-Identificar necesidades prioritarias servicios públicos
-Coordinar con la organización del segundo nivel

En Comercialización Agropecuaria
-Estudiar oferta veredal y demanda mercados terminales y de exportación
-Acopiar producción veredal
-Reclasificación, reempaque, almacenamiento, conservación, agroindustria
-Transportar productos al mercado
-Ejecutar venta
-Pagar proveedores
-Solicitar información precios y mercados y difundirla a las tiendas veredales

En Insumos Agropecuarios y Bienes Básicos
-Estudiar necesidades consumo rural-urbano
-Ejecutar pedido a comercializadora regional
-Convenio previos venta al público y a tiendas veredales
-Venta al público y abastecer tiendas veredales

En Crédito
-Estudiar y planificar crédito dinero y especie empresa y tiendas veredales
-Otorgar créditos especie tiendas veredales
-Supervisar uso adecuado crédito

producción a empresas del segundo nivel
-Vender la producción
-Almacenar y conservar
-Recopilar y transmitir información precios y mercados al segundo nivel

En Insumos Agropecuarios y Bienes Básicos
-Conocer requerimientos del segundo nivel
-Comprar y surtir a empresas del segundo nivel

En Crédito
-Programar crédito especie para empresas del segundo nivel
-Programar crédito y/o auxilios y donaciones (capital trabajo, inversiones)

En Desarrollo Regional
Formular proyectos específicos

En Agroindustria
Elaborar diagnósticos y proyectos para fomento regional

-Promover las exportaciones e informar al tercer nivel los productos requeridos

En Apoyo Gremial
Representar las organizaciones socias rurales-urbanas ante organismos públicos y privados

En Desarrollo Regional Rural
Apoyar mediante convenios contratos, asistencia técnica y crédito el desarrollo regional

En Capacitación
-Investigar necesidades capacitación rural-urbana
-Promover participación comunitaria en capacitación
-Concertar con instituciones eventos y asesoría
-Desarrollar con las instituciones eventos programados

En Desarrollo Regional
-Elaborar y ejecutar planes de desarrollo
-Participar formulación política, desarrollo regional
-Vincularse actividades nuevo Regimen Municipal

En Comercialización

-Oferta organizada de productos agropecuarios
-Eliminación de intermediarios
-Adopción de tecnología
-Información precios y urbanas mercados
-Reducción de riesgos
-Reducción precios bienes básicos e insumos

En Desarrollo Regional
Participar en control y ejecución obras infraestruc-

En Organización

Organizar a la comunidad en empresas de economía solidaria

En Producción
Planificación de la producción

En Comercialización
-Oferta organizada de productos agropecuarios
-Oferta organizada de insumos agropecuarios y bienes básicos de consumo
-Información permanente precios y mercado

En Organización

Organizar e integrar a empresas de economía solidaria del segundo nivel

En Comercialización
-Comercializar ordenada y

pacíficamente
-Comprar, abastecer y convenir precios de venta insumos agropecuarios y bienes básicos con el segundo nivel
-Establecer convenios abastecimiento bienes básicos de consumo

En Organización

-Consolidar organizaciones de economía solidaria rurales-urbanas
-Representar ante institutos públicos y privados a las organizaciones rurales-

-Participar en juntas directivas de instituciones que apoyen la estrategia

En Comercialización
-Comprar producción agropecuaria al tercer nivel
-Abastecer a las organiza-

tura económica y social

En Organización
Toma de conciencia organizativa en apoyo a consolidación proyectos desarrollo regional

En Producción
-Planear siembras
-Propiciar utilización tecnologías

En Capacitación
Coordinar con entidades, planes, capacitación, asesorías y asistencia técnica

-Adopción tecnología
-Construir centros de acopio

En Crédito
Obtener créditos necesarios

En Capacitación
Capacitar a socios, directivos y empleados

En Generación de Empleo
Crear empleos permanentes y ocasionales

En Desarrollo Regional
-Participar en mejoramiento calidad de vida
-Propiciar prestación servicios comunales y obras de infraestructura

En Agroindustria
Construir infraestructura física para la agroindustria

En Crédito
Administrar recursos crédito, auxilios y donaciones

En Desarrollo Regional
Ejecutar y controlar construcción infraestructura social y económica

ciones urbanas
-Abastecer de víveres e insumos a organizaciones rurales-urbanas
-Exportar productos agropecuarios

Juntas de Acción Comunal

Divulgación, promoción, movilización

SENA
-Coordinación con las Juntas de Acción Comunal
-Capacitación organización comunitaria
-Capacitación manejo empresarial de las tiendas
-Capacitación en el área

SENA

-Capacitación empresas economía solidaria
-Area empresarial
-Area técnica

Caja Agraria, FINANCIACOOP, INCORA, CORFAS
-Otorgamiento del crédito
-Asesoría y seguimiento

DANCOOP

SENA

Capacitación y asesoría a directivos y empleados

Caja Agraria, FINANCIACOOP, CORFAS, COOPDESARROLLO
-Otorgamiento crédito
-Asesoría y seguimiento

DANCOOP
Apoyo trámites legales

SENA PPPR

Capacitación y consolidación organizaciones veredales, municipales y regionales

SENA PPPU
Capacitación y consolidación organizaciones urbanas de consumidores

SENA: Centro Nacional Administración

técnica

Caja Agraria, FINANCIACOOP
INCORA, CORFAS
-Otorgamiento del crédito
-Asistencia técnica en manejo del crédito

Administración Municipal
Trámites legales

-Capacitación Legislación Cooperativa
-Apoyo reconocimiento jurídico
-Aspectos legales

Fondo DRI, SIP, PNR
Apoyo económico-logístico estrategia

Juntas de Acción Comunal
ANDRI, AMUC
Apoyo en divulgación, promoción, montale y consolidación "Empresas de Economía Solidaria"

Administración Municipal
Trámites legales

IFI
Apoyo técnico y financiero, montaje agroindustrias

Capacitación y asesoría empresarial

Caja Agraria, FINANCIACOOP, CORFAS
Otorgamiento de crédito
PROEXPO - INCOMEX
-Apoyo consecución mercados internacionales
-Asesoría exportación

DANCOOP
Apoyo reconocimiento jurídico

Alcaldía Mayor y Cámara de Comercio
Licencias y trámites legales

CREDITO Y FINANCIAMIENTO

Vidal Beltrán P.*

Introducción

Para contribuir de manera más precisa al cumplimiento de los objetivos de este taller, queremos presentar, como sustento de nuestros conceptos, la estructura y los logros en dos frentes de trabajo institucional: nuestra participación dentro del Plan Nacional de la Microempresa, a través de la Fundación para la Educación y el Desarrollo Cooperativo - FUNDECOOP; y los servicios de asesoría técnica y crédito asociativos para el mercadeo de los productos agropecuarios que ejecuta nuestra subgerencia, dentro del contexto del Plan de Desarrollo Rural Integrado Campesino - PDIC.

Así encontramos más fácil y apropiado aproximarnos al lenguaje de la microempresa rural como unidad conceptual e instrumento de aplicación.

Participación Económica del Campesino

Consideramos las microempresas como "unidades económicas con características específicas, que participan en una compleja red de relaciones económicas y sociales, (que) son parte integral de esa estructura y afectan su desarrollo".

Los principales participantes son los microempresarios socios de las cooperativas y sus familiares, como un segmento de mercado que no había sido atraído por el Programa y que FUNDECOOP vincula con mayor ventaja y oportunidad por su conocimiento del mismo. También se busca organizar a los microempresarios individuales en núcleos cooperativos, como medio para lograr la comercialización de sus productos y la integración económica y social de sus asociados.

Dentro del Desarrollo Rural Integrado, DRI, los recursos para producción se transfieren directamente a cada productor a través de la Caja Agraria y, para mercadeo, con la instrumentalización de Proyectos Regionales sobre Mercadeo Agropecuario - PRMA, cofinanciados con la municipalidad, la comunidad organizada y otros elementos públicos y/o privados que garanticen sustanciales beneficios socioeconómicos al productor agropecuario, al pequeño

---

* Subgerencia Desarrollo Rural Integrado (E), Instituto de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo de Colombia (FINANCIACOOP)

comerciante, al pescador artesanal y a la mujer campesina, ubicados en áreas de economía también campesina.

Entendemos la organización como el agente efectivo para el desarrollo de la comunidad. Promovemos el modelo cooperativo como una alternativa seria para el desarrollo empresarial ya que garantiza la participación comunitaria real y no sólo dentro del interés de los gestores, sean éstos de carácter público o privado.

En este sentido, el desarrollo integral de la Cooperativa posibilita la democracia participativa (antes que representativa) de todos los miembros de la comunidad, incluyendo sus actividades y relaciones, dentro del escenario natural de la producción y el desarrollo rural. Así entendida la Cooperativa, su crecimiento se alimenta mediante una respuesta integral a la comunidad que aglutina, mediante servicios de apoyo a la producción, como actividad generadora del ingreso, y de fomento al desarrollo rural, a través de la prestación de servicios a los productores y sus familias.

La dimensión de la Cooperativa y su proceso de desarrollo obedecen a la necesidad de responder progresivamente a la comunidad local y a su interacción con otras, en aras de mejorar la calidad de los servicios, por la vía de la racionalidad que la integración ofrece.

Formas de Crédito

Guardando la condición propuesta, ilustramos sobre las fuentes y normas de crédito que alimentan y reglamentan los frentes de trabajo.

Existentes

Para facilitar el crédito a la microempresa, la Fundación dispone de una línea de crédito especializada (BID III) para el fomento y desarrollo de la microempresa nacional mediante convenio con el Banco de la República.

Los parámetros de la microempresa se definen en torno a:

- Número de trabajadores (10 en producción, 5 en comercialización).
- Activos fijos (220 salarios mínimos mensuales, $9.025.500).
- Ventas mensuales (55 salarios mínimos mensuales, $2.256.375).
- Propiedad (una sola empresa y fuente fundamental de ingresos para el propietario)
- Localización (sitio fijo de labor)

Con estas características, el microempresario tiene acceso a una financiación del orden de $3.500.000 para adquisición de materias primas, máquinas y herramientas y financiación de cartera.

Los intereses son del 24% anual; la amortización en cuotas mensuales vencidas; los plazos de 36 meses para capital de trabajo y 48 meses para activos fijos; las garantías se toman el 80% del Fondo Nacional y el 20% restante con un codeudor con finca raíz.

En lo que a desarrollo rural se refiere, todas las organizaciones y actores de los Proyectos Regionales sobre Mercadeo Agropecuario tienen acceso al crédito asociativo, dentro de la siguiente cobertura:

Línea	Plazo (años)	Período de gracia (hasta-años)	Intereses %
Activos fijos	8	3	22
Capital de trabajo	1		24

Los plazos, los períodos de gracia y los planes de amortización, están dados por la evaluación económica y financiera de los proyectos. Las amortizaciones y el pago de intereses (vencidos) pueden, de acuerdo con la naturaleza del proyecto, programarse trimestral, semestral o anual.

El beneficiario puede presentar como garantía una sola o una combinación de las siguientes opciones: firmas solidarias, prenda o hipoteca; también constituyen garantía los títulos valores, los avales y garantías bancarias, los aportes de las cooperativas asociadas, la cesión de documentos, los pagarés de socios, los descuentos de facturas, los certificados de depósito y los bonos de prenda por los Almacenes Generales de Depósito.

Necesarias

Mediante la Ley 16 del 22 de enero de 1990 se ha constituido el Sistema Nacional de Crédito Agropecuario y se ha creado también el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, que deja en manos de la Comisión nacional de Crédito Agropecuario la potestad para definir las líneas de crédito y los bienes y servicios que podrán financiarse.

Así las cosas y entendiendo que podrán ser beneficiarios las personas naturales o jurídicas que desarrollan las distintas fases del proceso de producción y/o comercialización de productos

agropecuarios, piscícolas, apícolas, avícolas, forestales, afines o similares, la microempresa rural tiene un lugar que ocupar como unidad económica, de manera que concurse y compita dentro del desarrollo sectorial.

Capacidad del campesino

Si bien el individuo es valioso, su fuerza y capacidad se multiplican a través de la organización, pues ésta además de permitirle la suma de esfuerzos, también le facilita la especialización en su trabajo, máxime cuando ésta accede a un desarrollo empresarial.

La obtención del crédito resulta una dificultad menor frente al manejo del mismo, por ello en ambos casos se incluye como componente fundamental la capacitación. De igual manera el proyecto se concibe como herramienta fundamental de desarrollo antes que como requisito para el trámite de la financiación. Por esto afirmamos que la capacidad requiere de un proceso de selección y desarrollo de los individuos para su mejor ubicación centro de la actividad y la organización. Hay microempresarios y campesinos con gran olfato para los negocios, en tanto que otros son excelentes directores de trabajo.

Sistemas de Crédito

No podemos afirmar que, en términos generales, los sistemas de crédito disponibles para la microempresa sean adecuados. Hay mucho por hacer frente a los costos y procedimientos administrativos, las garantías, la oportunidad, los plazos, las tasas de interés, la disponibilidad de recursos, entre otros.

Para destacar los logros es necesario señalar que se han creado líneas especiales, se han afianzado los fondos en entidades no gubernamentales, la banca cooperativa ha extendido su cobertura crediticia hasta la microempresa, se ha creado un fondo de garantías especializado y se ha dado aprobación al seguro de insolvencia para el crédito otorgado a los microempresarios.

Retomando lo dicho sobre el Sistema Nacional de Crédito Agropecuario, es importante ubicar dentro de éste a la microempresa rural como unidad de producción, de comercio y de prestación de servicios, dentro de la ampliación de cobertura programática prevista en el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa, pues el Sector Agropecuario es amplio y los actores que involucra múltiples.

Intermediarios Financieros

El crédito, aunque indispensable para el desarrollo empresarial, no genera efectos por sí mismo. Fomentar y desarrollar la microempresa rural es un proceso que involucra capacitación, asesoría y financiación. Esto lleva a señalar la necesidad de redefinir el papel de la intermediación para llevarla a la naturaleza de agentes de desarrollo, con vocación democrática, que generen procesos de participación real y organización efectiva tanto en lo social como lo económico.

Así entendida, la intermediación no puede reducirse a un negocio, menos a un mayor costo; por el contrario, debe ser un factor de desarrollo, promotor y facilitador de los esfuerzos de la microempresa rural, con vocación y capacidad de agenciar los cambios necesarios para el progreso.

Realizaciones

Durante 1989 se organizaron 212 cursos en 16 ciudades, para capacitar a 1170 microempresarios presentados por 155 cooperativas; en el mismo lapso la asesoría realiza 1182 jornadas de diagnóstico empresarial, 456 relaciones de seguimiento a proyectos y 69 eventos de asesoría puntual en los campos administrativos y financiero.

También fueron desembolsados $1.013.7 millones para financiar a 685 microempresarios, de los siguientes sectores: industria (58.5%), transporte (22.8%), comercio (9.5%) y servicios (9.1%). Esto ha generado un significativo incremento en sus activos (34% en promedio), en el consumo de materia prima (39.5%) y en las ventas (59%), lo que a nivel general representa un 75.1% de incremento en sus utilidades netas, dentro de una muestra de 407 microempresas. Para solucionar los problemas de garantías, se tramitaron avales a Fomentar por $135.5 millones, con beneficio para 108 microempresarios; esto alcanza al 62.6% de las garantías que Fomentar otorgó en 1989.

Por lo que al desarrollo rural concierne durante 1989 se desembolsaron créditos para el mercadeo de productos agropecuarios por valor de $1.035.9 millones; con la participación de 87 organizaciones ejecutoras de proyectos, cuyo radio de acción abarca 877 veredas de 169 municipios, se comercializaron 45.651.7 toneladas de productos agropecuarios por la suma de $5.712 millones y se realizaron ventas de insumos para el sector por $2.743 millones y atención a los campesinos con ventas de productos para el consumo familiar por un total de $417.2 millones.

VI. EL COMPONENTE DE CAPACITACION EN LA MERA

Abstract

As basic as the human organizational factor is the human training component of any development project. Training meas advancement, progress. Several levels of training are required in the efforts to provide the communities with the tools to help themselves. This is the theme of this section.

CAPACITACION DE CAMPESINOS. FUNDACION PARA EL DESARROLLO DE LA JUVENTUD RURAL, FUNDEJUR

Luis Gonzalo Mejía*

Introducción

El propósito de este documento es presentar al lector una breve síntesis del programa de capacitación empresarial que en la actualidad desarrolla FUNDEJUR, con juventudes rurales.

La población objeto son jóvenes escolares y extraescolares de planteles rurales con vocación agrícola o industrial. Es importante precisar que estos jóvenes reciben o han recibido formación técnica para el manejo de labores propias del campo, y que el proceso de capacitación que se describe a continuación se refiere específicamente al manejo administrativo, contable, financiero y de mercadeo.

El programa que se adelanta en la actualidad para los Departamentos de Cauca y Valle tiene un carácter de tipo formativo en lo que se refiere a manejo de conocimientos básicos empresariales, diligenciamiento de solicitudes de crédito, montaje y desarrollo de una unidad económicamente rentable con supervisión en asistencia técnica y asesoría administrativa a los microempresarios.

Concertación y Motivación

Este es el inicio de la programación de actividades en las zonas de trabajo. Mediante el acercamiento a los jóvenes de la zona, sus padres, las diferentes autoridades de entidades públicas y privadas (interesadas en realizar un trabajo interinstitucional), se hace una primera presentación de la Fundación y específicamente del programa. En esta primera etapa se debe conocer las inquietudes de la comunidad sobre el trabajo con la juventud rural y concretar, si existe disposición e interés, un plan de actividades a desarrollar con fechas predeterminadas.

En ocasiones, esta primera etapa demanda la celebración de varias reuniones con la comunidad y en particular con algunas instituciones que formalmente se interesan en el trabajo que se va a desarrollar.

---

* Director Ejecutivo, Fundación para el Desarrollo de la Juventud Rural (FUNDEJUR)

Curso de Capacitación

Duración:	40-70 horas.
Intensidad horaria:	2-4 horas
Objetivo:	-Familiarizar al joven con conceptos empresariales. -Ofrecer los elementos conceptuales básicos para presentar una solicitud de crédito y el proyecto de factibilidad. -Dar herramientas básicas para el manejo de una pequeña unidad productiva.
Material didáctico:	Cartillas
Areas modulares:	Administración, contabilidad general, costos, mercadeo, financiera, proyectos de inversión, empresa rural (opcional).
Participantes:	Mínimo 5, máximo 20.
Metodología utilizada:	Seminario taller teórico-práctico
Evaluación:	Parcial al finalizar cada módulo, y final.
Desarrollo:	Las actividades se desarrollan en el plantel o en el centro de acción comunal. Los jóvenes desarrollan a lo largo del proceso de capacitación su propia inquietud, que más adelante se convertirá en su proyecto. Cuando termina el curso, el joven tiene una idea aproximada de la viabilidad económica de su propuesta, la cual presenta como anteproyecto escrito, que a su vez, es requisito para recibir su certificación de asistencia y continuar con el siguiente paso del programa.

Crédito

En esta fase, el joven ya capacitado, en compañía de su asistente técnico desarrolla su proyecto de inversión.

En el proyecto de inversión se determina la factibilidad económica, técnica, financiera y de mercado de la actividad propuesta. Es frecuente que en el desarrollo del proyecto, el joven decida hacer un cambio en la actividad a desarrollar, si las condiciones de factibilidad no son las mejores. Mediante el diseño de formularios y guías de trabajo, que se entregan en el proceso de capacitación, el posible beneficiario de crédito tiene la facilidad de desarrollar su solicitud y su proyecto, sin mayores dificultades.

Los formularios impresos, incluyen todos los anexos (en preforma) necesarios para que el proyecto presentado reúna todos los requisitos exigidos por el Comité de Crédito.

Una vez terminado el proyecto, es remitido a estudio para que con las recomendaciones del caso, sea presentado para su aprobación final. Es importante destacar que el proceso de presentación de una solicitud de crédito para inversión con una entidad bancaria o financiera, es similar al que en la actualidad desarrolla la Fundación.

Asistencia Técnica y Asesoría Administrativa

Mediante un cronograma de visitas al beneficiario del programa se asegura la continuidad en el proceso formativo. Esta cuarta fase se distribuye en varios tipos de visita así: precrédito (1); postcrédito (1); seguimiento (según proyecto); y evaluación (1)

A través de las visitas sistemáticas, el joven recibe todas las recomendaciones técnicas, administrativas y contables para llevar a cabo su actividad con éxito.

CAPACITACION DE TECNICOS

Gustavo Correa*

Introducción

Uno de los obstáculos que enfrenta el desarrollo de pequeñas agroindustrias en el sector rural es la falta de una capacitación adecuada tanto para posibles empresarios como para los técnicos o extensionistas. Los programas educativos tanto a nivel formal como informal a pesar de los esfuerzos del sector oficial, todavía están diseñados con una concepción urbana y enfocados hacia la educación universitaria o hacia el mercado laboral de las ciudades. Las estadísticas, sin embargo, muestran que sólo un pequeño número de estudiantes del sector rural llegan a la universidad; la gran mayoría van a engrosar las filas de desempleados en las ciudades cercanas o regresan a sus labores agrícolas donde poco o nada les sirve su educación.

En cuanto a la extensión en agroindustria rural, aunque se concibe como una prioridad en los programas del Estado y se están haciendo esfuerzos con programas de capacitación y crédito como los apoyados por el SENA y la Caja Agraria todavía su efecto es muy imperceptible. Todavía el énfasis y los recursos están orientados principalmente hacia la producción primaria y hacia los programas de comercialización. El esfuerzo más significativo en este campo lo han realizado las organizaciones no gubernamentales de desarrollo (ONGD) donde existen programas novedosos y que buscan integrar los elementos de crédito, capacitación y asistencia técnica.

El Modelo de FUNDAEC

En sus cinco años de trabajo en el área de la agroindustria, FUNDAEC se ha enfocado al desarrollo de un modelo que busca el fortalecimiento de la economía campesina mediante la promoción de la producción secundaria. Teniendo como eje la formación de recursos humanos en forma integral, ha considerado los aspectos de investigación tecnológica, creación de microempresas agroindustriales y el fortalecimiento de las estructuras locales que apoyan este sector de la producción.

Como una de estas estructuras, se está consolidando un centro agroindustrial que a la vez que sirve como centro piloto para

---

* Director, Fundación para la Aplicación y Enseñanza de las Ciencias (FUNDAEC)

comprobar la viabilidad técnica y económica de las empresas que se investigan, se espera también que tenga la función de centro de capacitación, asesoría y apoyo a la comercialización para las nuevas empresas que se formen en la región.

Durante estos años se ha encontrado que la capacitación básica ideal para iniciar un entrenamiento en agroindustrias con el objeto de iniciar una microempresa es el equivalente al bachillerato completo. Hasta ahora se han identificado las dos áreas básicas siguientes en las cuales debe concentrarse un programa de capacitación para agroindustrias.

Area técnica

Comprende los conceptos básicos de procesamiento de alimentos, nutrición humana, ordenamiento de la producción, manejo de la tecnología, inventario de equipos disponibles en el mercado y control de calidad de los productos.

Area administrativa

Comprende la evaluación económica de un proyecto de inversión, la elaboración de pequeños estudios de mercado, análisis de la oferta de materias primas, contabilidad, análisis financiero y organización de una pequeña empresa.

Conscientes que es necesario un apoyo de asesoría continua tanto en los aspectos administrativos como técnicos de una micro empresa rural de alimentos, FUNDAEC tiene planeado establecer una carrera de licenciatura en Agroindustria Rural cuyo propósito es educar a los profesionales para las labores de promoción y asesoría de MERAS.

Aunque existen programas de apoyo a las microempresas rurales en términos de crédito, es necesario integrar esfuerzos en los tres aspectos esenciales para la promoción de la agroindustria: investigación, desarrollo empresarial y crédito y asesoría técnica. Un Licenciado en Agroindustria sería un elemento integrador de estos esfuerzos al nivel de una vereda o población rural.

VII. LEGISLACION Y POLITICAS EN TORNO A LA MICROEMPRESA

Abstract

To round up the discussions on MERA, it was indeed necessary to know the situation both from the legal angle and the policy framework. That is the idea behind the expositions presented in this final chapter.

LEGISLACION COLOMBIANA SOBRE ALIMENTOS

Gustavo Mosquera*

Introducción

La legislación sobre alimentos en Colombia se inicia en firme con la expedición por parte del Congreso de la República y el Gobierno, de la Ley 09 de 1979, conocida como Código Sanitario Nacional y con la reglamentación del Título V Alimentos, de esta Ley Sanitaria.

Tenor de la Legislación

Esta Ley que constituye el marco básico legal para la protección y mejoramiento de la salud de la población, encierra los principios jurídicos y técnicos fundamentales para la prevención y defensa de las condiciones sanitarias ambientales y regula todos los aspectos de orden sanitario que pueden afectar la salud individual y colectiva. Las materias objeto de regulación tienen un carácter netamente preventivo tendiente al mejoramiento del nivel de salud y calidad de vida, pero también la ley prevé mecanismos de vigilancia y control sanitarios, otorga facultades al Ministerio de Salud y autoridades delegadas para determinar requisitos y condiciones, dictar disposiciones reglamentarias, tomar medidas sanitarias y aplicar sanciones cuando exista violación a las normas reguladas.

Títulos

En sus doce títulos y 607 artículos cobijó todos los aspectos y materias que influyen directa e indirectamente en la salud de las personas y en el bienestar de la comunidad, a saber: De la protección del ambiente (Título I); Suministro de agua (Título II); Salud ocupacional (Título III); Saneamiento de edificaciones (Título IV); Alimentos (Título V); Drogas, medicamentos, cosméticos y similares (Título VI); Vigilancia y control epidemiológico (Título VII); Desastres (Título VIII); Defunciones, traslado de cadáveres, inhumación y exhumación, trasplanta y control de especímenes (Título IX); Artículos de uso doméstico (Título X); Vigilancia y control (Título XI); Derechos y deberes relativos a la salud (Título XII).

---

* Jefe Sección Alimentos, Ministerio de Salud

Este contenido puede agruparse en cuatro grandes áreas: saneamiento ambiental; atención a las personas; vigilancia y control sanitarios; y derechos y deberes relativos a la salud.

Titulo V. Alimentos

Por su parte el Título V Alimentos, establece las normas a que deben ajustarse: los alimentos, aditivos, bebidas o materias primas que se produzcan, manipulen, elaboren, transformen, fraccionen, conserven, almacenen, transporten, expendan, consuman, importen o exporten; los establecimientos industriales y comerciales en que se realice cualquiera de las actividades mencionadas; y el personal y el transporte relacionado con ellos.

Para este efecto establece medidas sanitarias sobre varios aspectos entre los que se pueden destacar los siguientes: requisitos de funcionamiento de establecimientos industriales y comerciales; equipos y utensilios; operaciones de elaboración, proceso y expendio; empaques y envases; rótulos y publicidad; patrones y trabajadores; transporte; establecimientos industriales y comerciales; aditivos y residuos; importaciones y exportaciones; productos; carnes y derivados; mataderos; productos de la pesca; leche y sus derivados; enfriadoras, pasteurizadoras de leche y elaboradoras de productos lácteos; huevos; frutas y hortalizas; alimentos o bebidas enriquecidos y de uso dietético; conservación de alimentos; y bebidas alcohólicas (aunque se encuentran en el Título V, las bebidas alcohólicas no se consideran alimentos).

Esta Ley y su Título V Alimentos, ha venido reglamentándose desde 1980 mediante un proceso, coordinado por la Comisión Asesora para la Reglamentación de la Ley Sanitaria, CORELS, y con la participación de entidades oficiales, del sector privado, universidades y gremios en los grupos técnicos de estudio y elaboración de las diferentes normas.

En cumplimiento del anterior proceso, se han expedido entre otras las siguientes reglamentaciones: Decreto 2278 de 1982 (Sacrificio de animales de abasto público o para consumo humano); Decreto 2333 de 1982 (Condiciones de las fábricas de alimentos, transporte, almacenamiento, importación, exportación, vigilancia y control de alimentos.); Decreto 2162 de 1983 (Producción, procesamiento, transporte y comercialización de productos cárnicos procesados); Decreto 2437 de 1983 (Producción, procesamiento, transporte y comercialización de la leche); Decreto 561 de 1984 (Captura, procesamiento, transporte y expendio de productos de la pesca); Resolución 8688/79 (Rotulado y etiquetado de productos alimenticios); Resolución 4853/80 (Fecha de vencimiento de productos alimenticios perecederos); Resolución 11488/84 (Alimentos infantiles, enriquecidos y de uso dietético); Resolución 16092/85

(Producción, elaboración y comercialización de panela); Resolución 16078/85 (Funcionamiento de los laboratorios de control de calidad de alimentos); y Resolución 2310/86 (Procesamiento, elaboración, comercialización de los derivados lácteos).

En vista de la importancia que tiene para la Microempresa Rural de Alimentos (MERA), he considerado necesario referirme en forma más detallada al Decreto 2333/82, norma legal básica que regula la instalación y funcionamiento de las fábricas de alimentos y establece los requisitos a cumplir para la comercialización de los productos alimenticios.

Todas las fábricas de alimentos están en la obligación de obtener Licencia Sanitaria de Funcionamiento y los productos allí elaborados, Registro Sanitario. Este licenciamiento parte de los diferentes niveles que componen el Sistema Nacional de Salud: Nacional (Central), Seccional (Departamental) y Local (Municipal), al establecer la ley de Licencias de tipo I, II y III, de acuerdo con las características de las fábricas, su infraestructura, el tipo de alimentos según su riesgo epidemiológico y su ámbito de comercialización.

La Clase I es expedida por el Ministerio de Salud, pero de acuerdo con la Ley esta facultad se ha delegado a los Servicios de Salud en lo referente al licenciamiento de las fábricas consideradas de bajo Riesgo Epidemiológico. Las de Alto Riesgo continúan siendo expedidas por el Ministerio, y las Licencias Clase II y Clase III son expedidas por los Servicios Seccionales de Salud.

Este licenciamiento, cuenta con la participación efectiva de los Servicios Seccionales de Salud, responsables de la realización de visitas de inspección al establecimiento y de todas aquellas funciones tendientes a asegurar el cumplimiento de las normas sanitarias como requisito previo y parte fundamental del sistema de expedición de las licencias. Estas tienen una vigencia limitada, durante la cual estos mismos servicios deben practicar visitas periódicas de inspección según frecuencia determinada por la Ley y realizar acciones de vigilancia y control sanitarios cuando se compruebe el incumplimiento de las normas.

Todas estas acciones de licenciamiento, vigilancia y control encaminadas a lograr el saneamiento de las fábricas de alimentos, se ven reforzadas por la labor que en materia de educación sanitaria adelantan las autoridades de salud a nivel de los manipuladores de alimentos, a través de la realización de cursillos en higiene y protección de alimentos.

Complementario al licenciamiento de fábricas, la legislación establece que todos los alimentos elaborados en el país e

importados, deben tener Registro Sanitario para su fabricación, importación y comercialización, expedido por el Ministerio de Salud o los Servicios Seccionales de Salud, según su competencia. Es requisito indispensable que la fábrica productora posea la Licencia Sanitaria de Funcionamiento. La Ley exime de este requisito a los productos elaborados en fábricas con Licencia Sanitaria de Funcionamiento Clase III.

En términos generales con este mecanismo de control se persigue que los productos alimenticios se ajusten a normas de composición, de calidad y comercialización que garanticen su aptitud para el consumo humano. El proceso de registro se inicia con el estudio minucioso de la información técnica del alimento, que incluye su composición, características físico-químicas, microbiológicas, el tipo de envase o empaque, rotulado y etiqueteado, hasta la verificación de estas condiciones y de su calidad mediante la realización de exámenes de laboratorio, por parte del Instituto Nacional de Salud o de los mismos Laboratorios de los Servicios de Salud, según el caso.

El Registro Sanitario tiene una vigencia de diez (10) años, renovable por períodos iguales y es el documento que autoriza la fabricación o importación y venta de un producto alimenticio, que durante su comercialización se somete por parte de las autoridades sanitarias del Nivel Nacional y Seccional a controles esporádicos mediante análisis de laboratorio, verificación de condiciones de comercialización, de rotulado y etiquetado, con el objeto de comprobar el cumplimiento de normas de calidad y asegurar que conserva las características que permitieron la concesión del registro. La autoridad sanitaria que lo expidió está facultada para cancelarlo o suspenderlo cuando por deficiencia comprobada en la elaboración, envase, transporte y comercialización del producto se produzcan situaciones sanitarias de peligro para la comunidad o cuando encuentre que no cumple con las características de composición y de calidad que garanticen su aptitud para el consumo humano.

Consecuente con los anteriores mecanismos de control, la publicidad o propaganda que se realice a un producto alimenticio a través de la televisión está sometida a un riguroso control por parte de un Comité Interdisciplinario, que para este efecto tiene el Ministerio de Salud.

Participación del Ministerio de Salud en el Establecimiento de MERA

En cumplimiento de las funciones normativas y de reglamentación de la Ley 09 de 1979, el Ministerio de Salud como cabeza y nivel central del Sistema Nacional de Salud, por intermedio de CORELS tiene actualmente en estudio el Proyecto de

Modificación del Decreto 2333 de 1982, sobre fábricas de alimentos, depósitos, expendios, importación, exportación y otros aspectos relacionados con el control de alimentos.

Este proyecto además de incluir una serie de modificaciones en cuanto al licenciamiento de fábricas, importación, exportación, registro de productos, contempla como aspecto realmente positivo para los MERAS, un régimen especial para el funcionamiento de las microempresas de alimentos, al fijarle las condiciones sanitarias mínimas y características de los mismos, con lo cual entra a llenar el vacío que al respecto presenta el Decreto 2333 de 1982.

Esperamos que una vez culminen las etapas de discusión técnica y revisión legal, el mencionado proyecto modificatcrio pueda convertirse en una herramienta técnica-legal que impulse el establecimiento y desarrollo de la Microempresa Rural de Alimentos.

De otra parte y como acción complementaria a las labores de vigilancia, control y licenciamiento de las microempresas, el Ministerio de Salud por intermedio de los Servicios Seccionales de Salud, impulsará la realización de cursillos de educación sanitaria a los manipuladores de estas microempresas.

Estas son, en general, los aspectos básicos de la legislación sanitaria en materia de alimentos, de la cual hay que resaltar que como consecuencia del avance y mejora de los Programas de Alimentos, los sistemas de vigilancia y control para su cumplimiento han venido progresando y extendiéndose a la necesaria asesoría sanitaria por parte de las autoridades seccionales y municipales a las fábricas de alimentos, especialmente las que conforman la pequeña y mediana industria.

Sin embargo, si bien nuestra legislación ofrece a las autoridades sanitarias efectivos mecanismos de control para su aplicación y cumplimiento, existen deficiencias y problemas que dificultan el logro de los objetivos propuestos, problemas estos que no se solucionan con la sola ejecución de programas y acciones de control, pues obedecen a factores sociales, económicos y culturales ligados al desarrollo del país.

Es por esto que parcialmente la solución al problema de la calidad sanitaria de los alimentos, solo es posible con el decidido apoyo gubernamental, la colaboración, la participación de los sectores productivos en el cumplimiento de normas y la participación y educación sanitaria de la comunidad.

ASPECTOS LEGALES DE LA MERA

Patricia Henao Velásquez*

Introducción

Este es un tema difícil de tratar no teniendo una conceptualización clara sobre lo que es la microempresa rural, sin embargo, se puede plantear una serie de ideas para tener en cuenta a la hora de trabajar esta temática.

Descentralización Municipal y Microempresa Rural

Según la Ley 11 de 1986, los municipios para una mejor administración pueden dividir su territorio en Comunas (zonas urbanas) y Corregimientos (zonas rurales). En nuestro caso nos interesa los segundos ya que allí estarían localizadas las microempresas rurales.

Estos Corregimientos a través de sus Juntas Administradoras Locales pueden adelantar una serie de actividades tales como: proponer motivadamente la inclusión en el presupuesto municipal de partidas para sufragar gastos de programas adoptados en el área de su jurisdicción; recomendar la aprobación de determinados impuestos y contribuciones; vigilar y controlar la prestación de los servicios municipales en el área de su jurisdicción;y sugerir al Concejo y demás autoridades municipales la expedición de determinadas medidas y velar por el cumplimiento de sus decisiones.

Estas atribuciones de las Juntas Administradoras Locales en los Corregimientos permiten llevar a cabo ante las autoridades municipales una serie de propuestas para adelantar programas con la microempresa a nivel rural. Además, presenta la posibilidad de contar con la participación activa de las entidades que tienen trabajos en estos corregimientos, así como de la comunidad en general (o la que se encuentra involucrada de manera directa).

Quién debe Liderar el Desarrollo de la Microempresa Rural

Existen en el país una serie de entidades tanto gubernamentales (Ministerio de Agricultura, DRI, INCORA, ICA, CECORA, SENA, Caja Agraria, Departamento Nacional de Planeación, etc.) como privadas (las federaciones de cafeteros, cacaoteros, cañeros, arroceros, etc. entidades como CORFAS, CENCOA, etc.) que

---

* Departamento Nacional de Planeación

por su naturaleza han tenido y tienen un trabajo directo y un conocimiento suficientemente amplio de las actividades productivas que adelantan los pequeños productores campesinos en el país.

Estas y otras entidades afines deben adelantar un trabajo interinstitucional liderado posiblemente por el Ministerio de Agricultura, el DRI u otra entidad, en el que se diseñen coordinadamente con la población objeto (pequeños productores campesinos) una metodología que incluya aspectos de capacitación tanto técnica como administrativa, aspectos organizacionales, líneas de crédito blandas, estrategias de comercialización, etc. que conformen un paquete integral que permitan el beneficio y la inserción de estas economías campesinas de una manera éxitosa al resto de la economía del país.

La mayoría, si no todas de las entidades mencionadas, están adelantando diversos proyectos alrededor de estos pequeños productores campesinos, pero esta ayuda no se desarrolla de una manera integral y en gran número de casos se concentra en aspectos de índole puramente técnica, descuidando elementos de orden administrativo, de capacitación, de mercadeo, etc., haciendo fracasar estos programas y desmotivando a los campesinos.

Además, se pueden adelantar acciones de carácter regional en las cuales participen todas las entidades que realizan trabajos similares para prestar al pequeño empresario campesino una ayuda integral. Vale la pena mencionar que "En Colombia, durante las últimas tres décadas, la producción familiar rural, base de la sociedad y la economía campesinas, ha tenido una transformación profunda: en estos treinta años, ha sufrido un masivo e intenso cambio técnico, los sistemas de comercialización se han reestructurado, los campesinos se han integrado cada vez más a crecientes mercados de productos agropecuarios, de insumos agroquímicos, de crédito y de trabajadores, ellos han venido abasteciendo en volúmenes progresivamente mayores los mercados urbanos de alimentos, jugando un papel protagónico en la expansión y transformación de nuestro sistema de alimentación".

En este aparte se hace un llamado sobre una población campesina cada vez más moderna e involucrada dentro de una economía nacional, así como también sobre una producción familiar rural a tener en cuenta para cualquier programa que se desarrolle en este sentido.

Forero Alvarez, Jaime. Persistencia y Modernización del Campesinado en Colombia. Conferencia. Bogotá, Junio de 1989.

POLITICAS OFICIALES PARA LA MICROEMPRESA

Patricia Henao Velásquez*

Introducción

No puede existir una definición universal de microempresa, pero, sí unos criterios básicos relacionados con las condiciones económicas y sociales de cada país o región. En el caso de Colombia, se ha venido trabajando desde hace más de diez años alrededor de este tema y se han elaborado definiciones bastante amplias y varias pero, es necesario aclarar, en repetidas ocasiones sólo se ha conceptualizado en torno a la microempresa urbana, de allí que se plantee la necesidad de desarrollar unos parámetros acordes con la situación rural, ya que la realidad del país así lo exige.

Criterios para Definir la Microempresa

Veamos algunos elementos cualitativos y cuantitativos tenidos en cuenta en estas definiciones y que aportan bases para la elaboración conceptual sobre lo que sería la microempresa rural.

A nivel cualitativo se ha caracterizado la microempresa teniendo en cuenta los siguientes elementos:

. Son empresas, puesto que combinan capital, trabajo, tecnología y una específica capacidad de gestión, están sometidas a las fuerzas del mercado y sujetas a los condicionamientos de productividad y competitividad propios de la estructura económica general.

. El empresario es trabajador en las actividades propias de la empresa y no un simple administrador. Por ello se afirma que tienen una incipiente separación entre capital y trabajo.

. Utilizan tecnologías menos intensivas en capital y más intensivas en mano de obra dentro de su respectiva rama de actividad.

. La calidad del producto o servicio depende básicamente de la habilidad del trabajador.

. Los procesos propios de su actividad son individualizados o en pequeñas series y sus volúmenes de productos para la venta son

---

* Departamento Nacional de Planeación

reducidos, lo cual les permite adaptarse a las modificaciones en los hábitos y requerimientos individuales de la demanda.

. Tienen una baja capacidad de acumulación de capital, debido a condicionamientos tecnológicos y de mercado.

. Se acomodan mal a las normas tributarias, laborales, urbanísticas, de seguridad social y de organización gremial, que han sido diseñadas para empresas que tienen otras condiciones de acumulación de capital, características internas distintas y condicionamientos externos diferentes.

A nivel cuantitativo y con propósitos fundamentalmente estadístico-operativos se clasifican como microempresas todas aquellas unidades económicas que posean: un número de trabajadores igual o inferior a diez en las empresas de producción o a cinco en las empresas comerciales; ventas mensuales promedio inferiores a 55 salarios mínimos; activos fijos menores de 220 salarios mínimos; y la condición de que el propietario posea solo una empresa y ésta sea la fuente predominante de sus ingresos.

Estos elementos de tipo tanto cualitativo como cuantitativo han dado lugar a una tipologización de las microempresas de acuerdo a los siguientes parámetros: Según la capacidad de acumulación de capital: microempresas de subsistencia o acumulación simple; y microempresas de acumulación ampliada. Según el tipo de relaciones con el mercado: microempresas de competencia o mercado abierto; y microempresas de trabajo por encargo. Según las fuentes de dinámica tecnológica: microempresa inducida; y microempresa autónoma. Según la propiedad de la empresa: microempresas de propiedad individual; microempresas familiares; microempresas asociativas; y asociaciones de microempresas. Según el número de trabajadores: trabajadores por cuenta propia; empresas de dos a cinco trabajadores; y empresas de seis a diez trabajadores.

El Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa

En marzo de 1984 el Consejo Nacional de Política Económica y Social, CONPES, aprobó la iniciación del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa - PNDM, el cual cuenta con tres estrategias básicas como son capacitación gerencial, asesoría y crédito.

El PNDM ha tenido desde el inicio un estilo de trabajo del cual participan conjuntamente organismos gubernamentales y entidades privadas sin ánimo de lucro, dedicadas al apoyo de la microempresa, así como también entidades de intermediación financiera.

Ahora bien, dentro de las políticas del actual gobierno fue presentado y aprobado por el CONPES, el "Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa 1988-1990" cuyo objetivo general es: "Apoyar el desarrollo de la microempresa en el país, como elemento activo de desarrollo económico y de generación de empleo, buscando que por medio del fortalecimiento administrativo tecnológico, de esquemas de comercialización y del mejoramiento de las condiciones de empleo y de remuneración del trabajo, pueda elevarse el pleno aprovechamiento del potencial productivo de los recursos humanos, que constituyen el activo fundamental de estas unidades de acción de la sociedad".

Este nuevo plan presenta además la siguiente serie de objetivos específicos. El desarrollo tecnológico de la microempresa para incrementar la productividad. La mayor y mejor remuneración de los elementos productivos aplicados en la microempresa especialmente del trabajo. La integración vertical y horizontal de la microempresa con los otros estratos productivos, fortaleciendo así la capacidad conjunta para crear y distribuir la riqueza económica. El establecimiento de nuevos canales de comercialización de insumos y de productos de la microempresa. El acceso de los microempresarios y trabajadores a los servicios de salud y de seguridad social. El apoyo a los procesos de organización gremial.

También se prevé el desarrollo de una serie de estrategias como son: investigación, formación y asesoría en desarrollo tecnológico, crédito, capacitación, asesoría empresarial, comercialización, ordenamiento legal, organización gremial y concertación institucional.

Estos objetivos se llevan a cabo a través de varios frentes de trabajo, denominados comités de apoyo, los cuales tienen representación de las diferentes entidades participantes del Plan.

Entre estos comités tenemos el Comité Financiero, con responsabilidad de orientar las estrategias de crédito y financiamiento de las microempresas atendidas por intermedio de las entidades vinculadas al PNDM. Además es el encargado de recomendar y divulgar pautas y políticas de crédito, supervisar su cumplimiento, definir mecanismos de protección y seguimiento al estado de la cartera, y proponer nuevas fuentes de financiamiento, entre otras.

El encargado de velar por el desarrollo y la correcta aplicación de las diversas metodologías de capacitación, asesoría y asistencia técnica utilizadas en la atención de los microempresarios vinculados al Plan es el Comité Metodológico. Este comité reviste especial importancia si tenemos en cuenta que el PNDM debe dar cabida a nuevas formas de organización que se

presentan a nivel del sector informal, tal es el caso de los llamados Grupos Solidarios, que tienen una metodología diferente a la que tradicionalmente vienen desarrollando las fundaciones de microempresarios; por lo tanto este comité es el encargado de estudiar y conocer a fondo estos enfoques para así enriquecer, actualizar, evaluar y diseñar nuevos métodos compatibles con los del PNDM.

La función del Comité de Investigaciones es la de definir y coordinar la ejecución y financiación de investigaciones, según pautas, criterios y prioridades definidas dentro de las estrategias del PNDM. Los diversos comités pueden solicitar la financiación de investigaciones y/o asesorías de temas de interés e importancia para las entidades participantes del PNDM.

Este Comité es el encargado de buscar fuentes de financiación, (actualmente tiene aportes del DNP, SENA, COLCIENCIAS y la FES) definir el tipo de investigaciones y/o asesorías a contratar, realizar el seguimiento, evaluación y coordinación de las mismas, contratar los expertos, garantizar el conocimiento o aplicación de los resultados entre las entidades que lo quieran.

El Comité de Comercialización, por su parte, coordina el desarrollo de las políticas, estrategias y programas de comercialización de productos microempresariales que establece el PNDM. Es el encargado de definir los criterios con los cuales se deben orientar las comercializadoras microempresariales, apoya su promoción y organización, busca alternativas de fomento y financiación, estudia y evalúa propuestas de mercadeo para algunos sectores, recomienda estrategias de comunicación y promoción de las actividades de las comercializadoras.

El Comité de Comunicaciones es el de más reciente creación y tiene a su cargo el diseño y aplicación de componentes comunicacionales requeridos para solucionar las necesidades que en materia de comunicación pueda tener el PNDM y los Comités Regionales que lo requieran y soliciten.

Finalmente, tenemos los Comités Regionales, que operan como su nombre lo indica en varias regiones del país. Su objetivo principal es facilitar la coordinación interinstitucional en todas las regiones en donde se adelanten acciones con la microempresa, de acuerdo a los parámetros y objetivos trazados por el Plan. De estos Comités Regionales hacen parte las entidades que trabajan con la microempresa a nivel regional desarrollando acciones integradas de apoyo, canalizando información, promoviendo y coordinando mecanismos y canales de comercialización, definiendo proyectos y coordinando acciones con entidades públicas y privadas, así como apoyando al DNP en la coordinación del Plan.

Los Comités de Apoyo descritos anteriormente presentan sus propuestas, inquietudes y conclusiones al Comité Nacional del cual hacen parte todas las entidades participantes en el PNDM. En el caso del Comité Financiero este expone sus conclusiones ante el Consejo Evaluador el cual esta conformado por las entidades participantes en el PNDM que manejan recursos de la línea BID - Gobierno Nacional.

Hoy día, el Plan cuenta entre sus miembros veinte Fundaciones, nueve Grupos Solidarios, seis Intermediarios Financieros, entidades de apoyo nacionales e internacionales y la Confederación Nacional de Microempresarios de Colombia - CONAMIC.

Esta es a grandes rasgos la forma como dentro del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa se llevan a cabo las diversas actividades conjuntamente entre organismos gubernamentales y entidades privadas. Si hacemos una evaluación de este trabajo interinstitucional podemos decir que la experiencia ha sido bastante exitosa y su modelo ha sido objeto de estudio y aplicación en otros países de América Latina.

Propuestas y Recomendaciones

. Es necesario trabajar con las instituciones tanto gubernamentales como privadas que de una u otra manera tienen que ver con la temática en la definición de una conceptualización de microempresa rural.

. Una vez conceptualizada la microempresa rural, hay que trabajar por el establecimiento de un Plan de Desarrollo que la involucre dentro de los planes y programas económicos y sociales del gobierno.

. Hay que interesar organismos tanto del orden nacional como internacional para que se integren a este proceso.

. Finalmente, sugiero retomar la experiencia vivida en el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa, a nivel de metodologías de capacitación y asesoría, así como de aspectos administrativos y operativos, para adelantar programas en torno a la microempresa rural.

EL PROBLEMA DE LAS POLITICAS EN LA MERA

Jaime Ramírez Guerrero*

Introducción

Permítanme ensayar un acercamiento paradójico a la cuestión de las políticas gubernamentales para el desarrollo de MERAs. En contra de la opinión generalizada, diré que el problema no consiste en la ausencia de políticas, sino en el exceso de políticas. De políticas que casi siempre se agotan en la fase de divulgación, por supuesto, y que se superponen acumulativamente a medida que se suceden los planes generales y sectoriales de desarrollo y los programas de cada nuevo gerente de institución.

Problemática de las Políticas

El problema real de las políticas consiste en su superficialidad, su inconsistencia y en el descuido en su implementación.

Son superficiales las políticas porque se fundamentan en diagnósticos generales y reducen su formulación a propósitos igualmente generales, que no consultan su interrelación con otras políticas macroeconómicas, que no desarrollan estrategias precisas en términos de mercados, de poblaciones objetivo, de factores dinamizadores (crédito, tecnología, capacitación, etc.), y que no asignan recursos específicos para su ejecución.

Son inconsistentes, porque no involucran criterios ni mecanismos de seguimiento, control y evaluación; porque son parciales, porque fragmentan las responsabilidades de ejecución sin asegurar mecanismos adecuados de coordinación.

Son descuidadas en su implementación por todas las razones anteriores, y porque son marginales con respecto a otras prioridades.

Ahora bien, no parece haber razones para creer que esta situación va a cambiar significativamente en el futuro previsible, y sin embargo todos los que trabajamos en el medio conocemos que existen diagnósticos, estrategias, experiencias y recursos que, aunque dispersos y desarticulados, constituyen un potencial importante para el desarrollo de MERAs. Esos elementos se

---

* Presidente Comité Directivo, Corporación Fondo de Apoyo de Empresas Asociativas (CORFAS)

encuentran dentro de las muchas instituciones que en el país, de una u otra manera, por una u otra razón, se interesan en el tema.

El potencial conformado por estos recursos podría movilizarse si las personas y grupos que en cada institución tienen influencia y capacidad de decisión política, técnica u operativa, general un proceso de convergencia alrededor de proyectos y programas concretos, sin grandes pretenciones iniciales, a partir de los cuales se pueda ir construyendo una cultura de cooperación y complementación mutuas. Este proceso no garantizaría por sí mismo la solución al problema de las políticas gubernamentales, pero sí constituiría un avance significativo hacia ella. Tanto mas, si en la convergencia no solo participan las instituciones del Estado, sino también los centros académicos y de investigación, las ONGs, las organizaciones populares, etc.

En este sentido, no deberíamos desaprovechar la oportunidad de la presente reunión.

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Existe en el país una serie de esfuerzos aislados para el desarrollo de la MERA. Hay que buscar mecanismos de integración con el propósito de avanzar más rápido, evitar duplicaciones en el trabajo y hacer un frente común que conceptualice suficientemente el apoyo a la MERA. Se requiere un marco metodológico para aumentar la probabilidad de éxito en el desarrollo de las agroindustrias rurales.

2. El impulso al desarrollo de la agroindustria campesina necesita un fuerte apoyo inicial por parte de los organismos internacionales, nacionales y el sector de los ONG. Es necesario, además, concientizar a la sociedad en general sobre la MERA como factor de desarrollo rural, en cuanto puede contribuir a la reducción del desempleo y al aumento de la productividad en el campo.

3. No existen políticas estatales claras con relación a la MERA.

4. Los factores de comercialización son prioritarios para el funcionamiento de la MERA. La comercialización de productos procedentes del campo demanda estudio e investigación de diferentes entidades con el fin de buscar las mejores estrategias de mercadeo que aseguren, en alguna medida, el éxito de la MERA.

5. La variedad de términos aplicados a las mismas funciones que desempeñan la MERA hace necesaria una mejor definición de microempresa rural.

6. El desarrollo de la MERA debe realizarse de manera que evite las desigualdades sociales y asegure el beneficio de los campesinos más pobres.

RECOMENDACIONES

1. Analizar cuáles son las acciones y los mecanismos necesarios que permitan aprovechar la experiencia adquirida par impulsar un programa de agroindustria campesina a nivel nacional.

2. Iniciar un diagnóstico nacional sobre los siguientes aspectos del desarrollo de la MERA: apoyo a las agroindustrias rurales existentes y motivación racional a la creación de nuevas, respetando siempre la tradición cultural de las comunidades; y cultivos más importantes del país con potencial de procesamiento.

3. Adjudicar a una sola organización la responsabilidad de liderar el desarrollo de tecnologías de procesamiento de cultivos prioritarios para la MERA. Este desarrollo debe involucrar a las universidades nacionales.

4. Reforzar la capacidad del Estado para prestar asistencia financiera y técnica a las agroindustrias rurales existentes.

5. Continuar con la capacitación del habitante rural en las áreas administrativas y técnicas para contar con enlaces eficientes entre las comunidades y las instituciones de desarrollo.

6. Al desarrollar las políticas de la microempresa urbana debe tomarse en consideración el potencial de complementariedad mutua que ofrece la MERA.

7. El concepto de microempresa rural debe extenderse a unidades productivas tecnificadas y con manejo administrativo, financiero y contable para actividades agrícolas o pecuarias.

8. Hay que establecer un canal de comunicación que asegure la integración y el acercamiento entre las entidades interesadas en el tema de la MERA y permita disponer, en forma sistemática, de la información existente sobre los trabajos que se adelantan en este sentido.

ANEXOS

ANEXO 1

LISTA DE PARTICIPANTES

1. Dr. Gustavo Correa
   Director
   Fundación para la Aplicación y Enseñanza de las Ciencias (FUNDAEC)
   Calle 41 No. 5C-116
   Tels. 574218 y 560164 Fax: 569834
   Cali, Colombia

2. Dr. Enrique Castellanos
   Director
   Centro Latinoamericano de Tecnología Rural (CELATER)
   Av. Rooselvet No. 43-76, Of.402
   Tel. 527548 Fax: 527548
   Cali, Colombia

3. Dr. Martín Prager
   Coordinador
   Producción Agropecuaria Campesina
   CELATER, Cali

4. Dr. Pascal Molineaux
   Consultor
   FUNDAEC, Cali

5. Dr. Roberto Hernández
   Asistente de Comercialización
   FUNDAEC, Cali

6. Dra. Gerda Sánchez
   Asistente de Investigación
   FUNDAEC, Cali

7. Dr. Jaime Borrero
   Asistente de Producción
   FUNDAEC, Cali

8. Dr. Holmes Sierra Céspedes
Director
Unidad de Desarrollo
Central para el Desarrollo de Cooperativas Agrarias Ltda.
(CENCOA - DESARROLLO)
Carrera 5 No. 13-46, Edificio El Café, Piso 11
Tel. 823232 Fax: 831487
Cali, Colombia

9. Dr. Jorge Ivan Restrepo
Director
Programa Microempresa Rural
Fundación CARVAJAL
Av. 2da. Norte No.2-22
Tel. 672944 Fax: 673377
Cali, Colombia

10. María Emilia Muñoz
Abogada
Fundación CARVAJAL

11. Dr. Carlos Ostertag
Investigador Asociado
Programa Utilización Yuca
Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT)
Apartado Aéreo 6713
Tel. 675050
Cali, Valle

12. Dr. Oscar Ibarra
Director
Fundación para el Desarrollo Social, Económico y Cultural
(Fundación CULTIVAR)
Av. Caracas No. 47-59
Tel. 2320449
Bogotá, Colombia

13. Dr. Luis Gonzalo Mejía
Director Ejecutivo
Fundación para el Desarrollo de la Juventud Rural (FUNDEJUR)
Calle 13 No. 5-01, Piso 12
Tel. 836928
Cali, Colombia

14. Dr. Jaime Ramírez Guerrero
Presidente Comité Directivo
Corporación Fondo de Apoyo de Empresas Asociativas (CORFAS)
Calle 59 No. 6-36, Piso 5
Tels. 2558827, 2558848 y 2491300
Bogotá, Colombia

15. Dr. José Luis Parra Salamanca
Federación Nacional de Cafeteros
Programa de Desarrollo y Diversificación de Zonas Cafeteras
Calle 73 No. 8-13, Piso 6, Torre B
Tel. 2170600
Bogotá, Colombia

16. Dr. Vidal Beltran P.
Subgerencia Desarrollo Rural Integrado (E)
Instituto de Financiamiento y Desarrollo Cooperativo de Colombia (FINANCIACOOP)
Calle 98 No. 14-41, Piso 4
Tel. 2577411 Ext. 230
Bogotá, Colombia

17. Dr. Gustavo Mosquera
Jefe Sección de Alimentos
Ministerio de Salud
Calle 55 No. 10-32
Tel. 2179900
Bogotá, Colombia

18. Dra. Patricia Henao
Departamento Nacional de Planeación
Calle 26 No. 13-19
Tel. 2832441
Bogotá, Colombia

19. Dr. Gabriel Eduardo Alvarez
Director Oficina de Asuntos Campesinos
Ministerio de Agricultura
Carrera 10 No. 20-30
Tel. 822030, Piso 4
Bogotá, Colombia

20. Dr. Hamilkar Salgado
Superintendente P.P.P. Rural
Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)
Regional Bogotá
Mosquera, Cundinamarca, Colombia

21. Dr. William Edwardson
Programa de Sistemas de Post Producción
División de Agricultura, Alimentos y Nutrición
Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID)
Tel. (613) 236-6163
P.O. Box 8500
Ottawa, Ontario
K1G 3H9
Canadá

22. Dr. Arturo Romero
Consultor
CIID
Calle 72 No. 5-83, Piso 11
Tel. 2553580 y 2117892
Bogotá, Colombia

Observador:

23. Dr. Orminsul Cano
Asesor
FUNDAEC

ANEXO II

PROGRAMA

Martes, 12 de Junio

Palabras de Bienvenida y Apoyo del CIID en el desarrollo de MERA
- Dr. William Edwardson
  CIID

Propuesta del Esquema de Trabajo para el Desarrollo del Taller
- Dr. Arturo Romero
  CIID

Situación actual de MERA
- Dr. Enrique Castellanos
  CELATER

Presentación de Participantes y Café

Búsqueda de Oportunidades para el Desarrollo de MERA

Expositor: Dr. Holmes Sierra Céspedes
CENCOA - DESARROLLO

Relator: Dr. Gabriel E. Alvarez
Ministerio de Agricultura

Panel:
- Dr. José Luis Parra S.
  FEDERACAFE
- Dr. Jaime Ramírez Guerrero
  CORFAS

Desarrollo y Transferencia de Tecnología

Expositor: Dr. Carlos Ostertag
CIAT

Relator: Dr. Martín Prager
CELATER

Panel:
- Dr. Gustavo Correa
  FUNDAEC
- Dr. José Luis Parra Salamanca
  FEDERACAFE

Organización de Grupos de Campesinos para el Establecimiento de MERA

Expositor: Dr. Oscar Ibarra
Fundación CULTIVAR

Relator: Dr. Pascal Molineaux
CELATER

Panel:
- Dr. Holmes Sierra C.
  CENCOA - DESARROLLO

Organización de MERA

Expositor: Dr. Jaime Ramírez Guerrero
CORFAS

Relator: Dra. Gerda Sánchez
FUNDAEC

Panel:
- Dr. Carlos Ostertag
  CIAT
- Dr. Vidal Beltrán P.
  FINANCIACOOP

Comercialización

Expositor: Dr. Jorge Ivan Restrepo
Fundación CARVAJAL

Relator: Dr. Roberto Hernández
FUNDAEC

Panel:
- Dr. José Luis Parra S.
  FEDERACAFE
- Dr. Oscar Ibarra
  Fundación CULTIVAR

Crédito y Financiamiento

Expositor: Dr. Vidal Beltrán P.
FINANCIACOOP

Relator: Dr. Martín Prager
CELATER

Panel:
- Dra. María Emilia Muñoz
  Fundación CARVAJAL
- Dr. Oscar Ibarra
  Fundación CULTIVAR

Capacitación de Campesinos

Expositor: Luis Gonzalo Mejía
FUNDEJUR

Relator: Dr. Jaime Borrero
FUNDAEC

Panel:
- Dr. Enrique Castellanos
  CELATER

Capacitación de Técnicos

Expositor: Dr. Gustavo Correa
FUNDAEC

Relator: Dr. José Luis Parra Salamanca
FEDERACAFE

Panel:
- Dr. Luis Gonzalo Mejía
  FUNDEJUR
- Dr. Carlos Ostertag
  CIAT

Aspectos Legislativos para MERA

Expositor: Dr. Gustavo Mosquera
Ministerio de Salud

Relator: Dra. María Emilia Muñoz
Fundación CARVAJAL

Panel:
- Dr. Oscar Ibarra
  Fundación CULTIVAR
- Dra. Patricia Henao
  Departamento Nacional de Planeación

Políticas del Gobierno

Expositor: Dra. Patricia Henao
Departamento Nacional de Planeación

Relator: Enrique Castellanos
CELATER

Panel:
- Dr. Jaime Ramírez Guerrero
  CORFAS
- Dr. Gabriel E. Alvarez
  Ministerio de Agricultura

ANEXO III

VISITA AL CENTRO AGROINDUSTRIAL LA ARROBLEDA DE FUNDAEC

Objetivos

- Mostrar las plantas piloto de procesamiento de alimentos.
- Proporcionar un ambiente de integración alrededor de los logros obtenidos en el Centro Agroindustrial (CAI).
- Comentar las proyecciones del CAI como parte integrante de los programas de la Universidad Rural.

Los participantes fueron desplazados al corregimiento de la Arrobleda, distante unos 15 kilómetros de Periconegro donde se desarrolló el Taller, una zona completamente rural, de terreno plano, entre cultivos de la región (piña, plátano, guayaba, etc.) y explotaciones ganaderas de tipo extensivo y cultivos industriales como la caña de azúcar. La vía de penetración asfaltada y un pequeño tramo destapado, pero en general en buen estado.

A lo largo del trayecto se pudo apreciar tanto las viviendas rurales, generalmente de ladrillo, como las grandes haciendas bien servidas, todo ello ayudado por una topografía plana y la disponibilidad de agua de río.

Los moradores de la región son gentes de limitados recursos económicos, trabajadores estacionarios que deben desplazarse a otras regiones cuando se inician las cosechas o tienen sus trabajos en los centros de producción de la ciudades de Cali, Palmira, etc.

Los participantes tuvieron la oportunidad de apreciar las instalaciones de las plantas piloto procesadoras de concentrados para animales, jugos de frutas, leche de soya y pasta de chocolate.

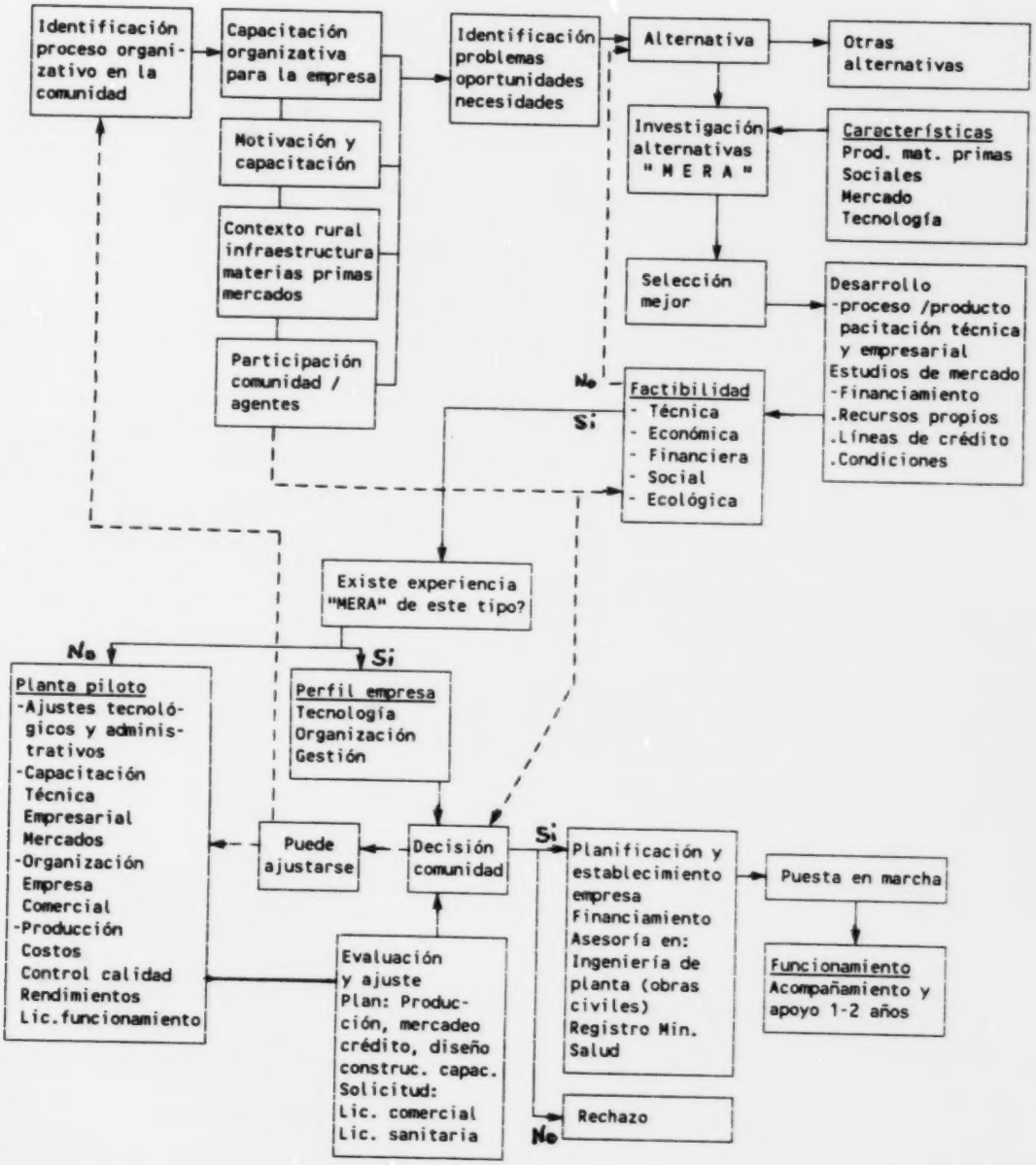
Se pudo apreciar la funcionalidad de las mismas y los equipos disponibles, y se tuvo una sesión de preguntas y respuestas tanto sobre el desarrollo y establecimiento de las instalaciones, como sobre los aspectos de capacitación, comercialización, procesamiento, equipos, costos,materias primas, fuentes de energía, agua, mano de obra,participación comunitaria, proyecciones, etc.

El aspecto de integración y utilización de los recursos de la región, tanto humanos como de materias primas y la aplicación de la tecnología en el mejoramiento y utilización de los mismos fue otro sobresaliente de la visita.

La visita ayudó a orientar aun más el trabajo en grupos sobre el esquema propuesto para elaborar la aproximación a la guía metodológica para el establecimiento de una Microempresa Rural de Alimentos (MERA), uno de los objetivos del Taller.

ANEXO IV

DIAGRAMA DE FLUJO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA MICROEMPRESA RURAL DE ALIMENTOS (MERA)



Convenciones

——→ Línea flujo principal

------→ Línea de participación comunidad

Elaborado por: Participantes Taller "MERA"
Fecha elaboración: Periconegro, Cauca
Junio 13, 1990